

永恒的人生智慧经典系列丛书

Talmūdh 塔木德智慧全集

“世界的钱，装在美国人的口袋里；
而美国人的钱，却装在犹太人的口袋里。”

刘屹松◎编译



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>

永恒的人生智慧经典系列丛书

Talmūdī
塔木德智慧全集

刘屹松◎编译

图书在版编目(CIP)数据

塔木德智慧全集 / 刘屹松编译. -- 武汉 : 华中科技大学出版社, 2013.6
(永恒的人生智慧经典系列丛书)

ISBN 978-7-5609-8795-8

I. ①塔… II. ①刘… III. ①犹太人—人生哲学—通俗读物
IV. ①B821-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第069647号

塔木德智慧全集

刘屹松 编译

责任编辑：李 敏

封面设计：柏拉图创意机构

责任校对：孙 倩

责任监印：张贵君

出版发行：华中科技大学出版社(中国·武汉)

武昌喻家山 邮编：430074 电话：(027)81321915 (010)84533149

印 刷：北京毅峰迅捷印刷有限公司

开 本：710mm×1040mm 1/16

印 张：25

字 数：400千字

版 次：2013年6月第1版第1次印刷

定 价：35.00元



华中出版

本书若有印装质量问题，请向出版社营销中心调换

全国免费服务热线：400-6679-118 竭诚为您服务

版权所有 侵权必究

序 言

犹太民族是一个谜一样的民族。在五千多年的历史长河中，犹太民族竟有两千多年处于颠沛流离、漂泊流浪的状态。他们没有家园，没有土地，没有生存的权利，并屡遭异族屠戮。然而，他们凭借自己独特的智慧与坚强不屈的精神生存了下来，并谱写了人类史上璀璨的文明。

“三个犹太人在一起，就可以决定世界！”“世界的钱，装在美国人的口袋里；而美国人的钱，却装在犹太人的口袋里。”这是世人对犹太人非凡智慧的盛赞。

据《福布斯》杂志报道，只占世界人口总量0.3%的犹太民族，却在世界前400名亿万富豪中，有60人是犹太人，占总数的15%。犹太人凭借独特的经营技巧和众多富甲天下的商贾，摘取了“世界第一商人”的桂冠。美国前400个富豪家族中，犹太人占了23%，如果仅限于前40名的话，实际上40%是犹太人。犹太人获诺贝尔奖的人数超过240人，是世界各民族平均数的28倍，其中，获得诺贝尔奖的科学家中有17%是犹太人。世界十大哲学家中，有8人就是犹太人……

犹太民族之所以令世界瞩目，源于犹太人运用自己杰出的智慧，生生不息地延续着民族的圣火，创造着民族的伟大辉煌和历史，还创造着世界的伟大知识和财富。

令人惊叹的是，犹太人既没有罗马帝国式的强大武力，也没有中华民族般的强盛国力，有的只是不堪一击的弱小和备受歧视的卑贱。被驱逐和被歧视的经历，以及不断迁徙的挑战和痛苦，使得这个民族千百遍地思考自己的未来；他们积极思考，积极行动，终于找到了民族的生存之道——智慧是任何人都抢不走的。

而他们智慧的来源正是《塔木德》。这是一本犹太人人手一册，从生到死一直都在研读的书籍。它流传了三千三百多年，凝聚了两千余名犹太学者对自己民族历史、民族文化、民族智慧的发掘、思考和提炼，

是犹太教口传律法的汇编，一部仅次于《圣经》的典籍。

当犹太人遭受杀戮与迫害之时，是《塔木德》给他们指明了方向，使他们能够战胜厄运，得以生存发展。直到今天，仍有许多犹太人把《塔木德》视为最可贵的圣物，把它当做生活的慰藉和心灵的避难所。

《塔木德》不仅教会了犹太人思考什么，而且教会了他们怎样思考。它用一种始终如一的声音，构建了犹太人的世界观。它就像一位和蔼可亲的朋友或思想深邃的学者，始终和每一个犹太人进行交谈和讨论，并穿透琐细的生活，让人感受到鲜活的智慧和触及万物的力量。

如今，《塔木德》已被译成十几种语言，在世界上广为流传。随着时代和环境的变迁，它也被人们赋予了许多新的内容。可以说，犹太人成功的秘密就隐藏在《塔木德》之中。

本书试图对《塔木德》的智慧做一个全方位的立体展示，并解开犹太人成功之谜，内容包括犹太人的成功智慧、经商智慧、生存与处世智慧、教育智慧、生活与爱情智慧、民间智慧故事及犹太名人智慧等，共7篇。

本书是浓缩了犹太人千年智慧的经典阅读范本，是纵横商海的智慧宝典，管理精英的案头必备。

一滴水可以折射太阳的光辉，一本书可以影响人生和命运。愿本书能使你“以智慧立地，以聪明定天；以知识使深渊裂开，使天空滴下甘露”。

目录

CONTENTS

第一篇 成功智慧

一、成功是一种态度 _002

1. 越是“不可能的”事做起来越顺当 _002
2. 成功不靠出身 _003
3. 银行家罗斯的一封信 _004
4. 受益一生的祖上遗训 _005
5. 对自己有充分的信心 _006
6. 如果你认为行，它就肯定不是梦 _007

二、战胜挫折与失败 _011

1. 成功与失败是双胞胎 _011
2. 执著的人才能成功 _013
3. 遭受挫折而不沉沦 _016
4. 生活总会苦尽甘来 _018
5. 驾驭和摆脱痛苦 _020
6. 树立积极的自我形象 _023
7. 坚持不懈地朝目标迈进 _024

| 002 | 塔木德智慧全集

三、寻找做事的方法 _026

1. 确立明确的目标 _026
2. 把心专注在一个地方 _028
3. 凡事都有解决的窍门 _030
4. 脚踏实地，循序渐进 _031
5. 流泪撒种，必欢呼收割 _033
6. 从错误中学习经验 _034
7. 永不逃避责任 _036
8. 学会控制和改变自己 _037
9. 成功和失败都是习惯 _039
10. 形象是最好的名片 _040
11. 正确的思考可以成为富人 _041
12. 创造成功的机会 _043
13. 不要盲从权威 _044
14. 不停地工作，不断地倾注于细节 _046

第二篇 经商智慧

一、犹太人经商法则 _049

1. 钱没有高低贵贱之分 _049
2. 穷，也要站在富人堆里 _051
3. “78：22”法则 _054
4. 合理避税，绝不漏税 _055

5. 契约是和上帝的约定 _057
6. 合约的关键是合法而不是道德 _059
7. 厚利才能赚大钱 _061
8. 从“女人”和“嘴巴”入手 _063
9. 时间重于金钱 _065
10. 每一次生意都是初交 _067
11. 奉行公平，不欺不诈 _069

二、犹太人经商头脑训练 _071

1. 思维智慧——寻找对自己最有利的角度 _071
2. 努力把你的梦翻译出来 _072
3. 善用你的头脑，思考致富 _075
4. 靠自己的判断对市场做出分析 _078
5. 多射几箭就能中靶 _080

三、犹太人商机谋略 _082

1. 看准机会才能赢 _082
2. 风险越大，获益越多 _083
3. 明白什么是值得冒的风险 _086
4. 机遇只偏爱有准备的头脑 _088
5. 眼光要盯着未来 _090
6. 能多赚钱的时候就不必客气 _091
7. 不为没把握的事情而等待 _094

四、犹太人经营理念与方针 _096

1. 找准位子，做好本行 _096
2. 借别人的鞋子比赤脚走得快 _097

| 004 | 塔木德智慧全集

3. 保全借贷人的饭碗 _100
4. 不盲目涉足不熟悉的领域 _101
5. 重视信息的价值 _102
6. 不要把储蓄变成嗜好 _104

五、犹太人商务谈判技巧 _107

1. 准确把握谈判全局 _107
2. 迷一次路，不如问十次路 _109
3. 调和利益而非立场 _110
4. 谈判中的暗示战术 _113
5. 虚张声势，先声夺人 _115

第三篇 生存与处世智慧

一、坚定的信仰与民族意志 _120

1. 坚贞不屈，绝不投降 _120
2. 接受上帝对灵魂和肉体的试炼 _122
3. 面对威胁也不放弃自己的信仰 _123
4. 学会承受所发生的事情 _125
5. 依靠忍耐度过困难时期 _127
6. 以上帝的“特选子民”自居 _129
7. 性格要像“萨布拉斯” _132

二、现实主义的处世哲学与价值观 _135

1. 只追求实实在在的东西 _135
2. 人生态度决定你的处境 _136
3. 善良的心是温暖的枕头 _137
4. 人生的价值在于不断进取 _139
5. 超越从前的自我 _140

三、内涵丰富的待人处世技巧 _142

1. 众人裸身时莫要着衣 _142
2. 含蓄回避矛盾是美妙的答案 _143
3. 礼貌和热情是人际交往的润滑剂 _144
4. 山峰永不遇，人却时相逢 _146
5. 主动和优秀的人接触 _147
6. 沉默不会使人后悔 _148
7. 做一个愿意聆听的人 _150
8. 己所不欲，勿施于人 _153
9. 借钱是给自己买敌人 _155
10. 憎恨罪，不憎恨人 _157
11. 奉行诚实的原则 _159
12. 信守诺言的约束 _162
13. 勇于接受别人的意见 _165
14. 给别人改过的机会 _166
15. 不与污秽者为伍 _168
16. 只有美德永存 _169

第四篇 教育智慧

一、广泛的社会民众教育 _172

1. 知识就是财富 _172
2. 教育和宗教一样神圣 _173
3. 学习是一生的课题 _175
4. 拉比——犹太人灵魂的指引者 _177
5. 把书本当做朋友 _179
6. 学者比国王大 _181
7. 仅仅知道不停地干活是不够的 _183

二、包罗万象的学校与家庭教育 _186

1. 学校在，犹太民族就在 _186
2. 按《塔木德》的教导开展教育 _187
3. 重视孩子的早期教育 _189
4. 只有智慧是可以带走的 _191
5. 不让金钱腐蚀自己的灵魂 _192
6. 绝不轻信任何人 _193
7. 在无人之处也应谨慎为人 _195
8. 孩子是神圣的 _197
9. 没有不好的学生 _199
10. 向孩子敞开心扉 _200
11. 发问和答案同样重要 _201
12. 尊敬师长是美德 _202

13. 不要给孩子太大的压力 _203

14. 给孩子自由的空间 _204

第五篇 生活与爱情智慧

一、对生活哲理的思考 _207

1. 天下没有免费的午餐 _207

2. 能救你的只有你的奋斗 _208

3. 欲望好像野草 _210

4. 绝对的公平并不存在 _212

5. 八分的紧张和二分的松弛 _213

6. 怎么进来怎么离去 _215

7. 怀疑比盲目信仰更值得肯定 _217

8. 事实的真相并非黑白分明的 _219

9. 适度享乐而不忘道德 _220

二、生活在感恩的世界 _223

1. 感恩知足才能快乐 _223

2. 乐于施舍，善于募捐 _224

3. 让金钱在回馈社会中散发温暖 _227

4. 珍惜眼前所拥有的 _228

三、热爱并学会生活 _230

1. 不能脱离真正的生活 230

| 008 | 塔木德智慧全集

2. 快乐是一种生活态度 231
 3. 为自己找一个快乐的借口 233
 4. 尽量含着微笑生活 235
 5. 快乐在于追求的过程 237
 6. 不为明天而忧虑 _238
 7. 钱是赚来的，而不是攒来的 _240
 8. 花钱应量力而行 _242
 9. 赚钱不难，用钱不易 _244
 10. 三天喝一次的酒是黄金 _247
 11. 积极跨过人生的三重门 _250
 12. 不要用短暂的满足换取长期的痛苦 _251
 13. 休息比工作更重要 _253
- 四、享受家庭和爱情的幸福 _254
1. 需要工作，更需要家庭 _254
 2. 经营婚姻需要学会忍耐 _255
 3. 像爱自己一样爱妻子 _258
 4. 善于把握嫉妒的分寸 _260
 5. 记住妻子认为重要的日期 _260
 6. 保持和谐的夫妻关系 _262
 7. 好女人是一所学校 _264
 8. 尽力保持婚姻的完整 _265
 9. 合乎情理地对待爱人的过失 _266
 10. 爱情无法像婚姻那么持久 _268
 11. 把握已经拥有的幸福 _269

第六篇 民间智慧故事

一、生活哲理故事 _271

1. 对违约者的报复 _271
2. 国王的英明决定 _272
3. 一份机心暗藏的遗嘱 _273
4. 六个人可以披一块头巾祈祷 _274
5. 巧妙的暗示 _275
6. 疑心是魔鬼 _276
7. 一个普通的烟斗 _277
8. 从别人的角度考虑问题 _277
9. 首先了解事情的真相 _278
10. 无风不起浪 _280
11. 尽一切力量保持家庭和睦 _281
12. 孝敬父母，兄友弟恭 _282
13. 对恶要严加防范 _283
14. 所罗门王断案 _283
15. 贪婪者身上必有破绽 _284
16. 以攻为守的讨债法 _286
17. 唯有善行永远相伴 _287
18. 世间万物各有其用 _287
19. 乐观能够让你过得更好 _288
20. 放进笼子里的一只小鸟 _288

| 010 | 塔木德智慧全集

- 21. 曾经身陷黑暗的老人 _289
- 22. 追寻发财梦的两个年轻人 _290
- 23. 不要为洒在地上的牛奶而哭泣 _291
- 24. 把你承受的容积放大些 _292
- 25. 马路新闻与风中羽毛 _292

二、寓言故事 _294

- 1. 掉进枯井的驴 _294
- 2. 狗与猫 _294
- 3. 老鼠与大象 _295
- 4. 农夫与狮子 _296
- 5. 嫉妒的代价 _297
- 6. 懒惰的下场 _298
- 7. 看家之狗 _298
- 8. 自知之明 _299
- 9. 走出来的脚印 _300
- 10. 好汉不吃眼前亏 _300
- 11. 奉承是一种索取 _301
- 12. 三只青蛙 _301
- 13. 聪明的鸟与愚蠢的人 _302
- 14. 是你自己放弃了求生的机会 _303
- 15. 会省钱的上帝 _304
- 16. 倾斜的天平 _305
- 17. 任何地方都没有秘密 _305

三、幽默故事 _307

- 1. 不幸的人 _307

2. 选择决定生活 _307
3. 你可以说一声：上帝保佑 _307
4. 一个补充国库的建议 _308
5. 脚比路长 _309
6. 我还有几个忠告没对你说 _310
7. 无论借多少都可以 _311
8. 听从上天的安排 _312
9. 一个快乐的人 _313
10. 学习与模仿 _314
11. 盲目的膨胀 _315
12. 逆向思维 _316
13. 土拨鼠哪儿去了 _316
14. 不改口的原因 _317
15. 请倒过来试试 _317
16. 上帝的代理人 _318
17. 哥伦布立蛋 _319
18. 公平的判决 _320
19. 舌头是善恶之源 _321
20. 还礼 _321
21. 沉香 _322
22. 自卫 _323
23. 破戒 _324
24. 文盲的成功之路 _325
25. 荒淫无耻与节俭禁欲 _325
26. 拉比与司机 _326

| 012 | 塔木德智慧全集

- 27. 愚蠢的问题 _327
- 28. 理想的安排 _328
- 29. 如愿以偿 _329
- 30. 只输了五块钱 _329
- 31. 正确的判断 _330
- 32. 忠诚的力量 _331
- 33. 一个人的今世和来世 _333
- 34. 会拔火罐的学者 _333

第七篇 名人智慧

- 1. 现代物理学之父——爱因斯坦 _336
- 2. 以色列国父——戴维·本-古里安 _342
- 3. 原子弹之父——奥本海默 _346
- 4. 精神分析学派的创始人——弗伊德 _349
- 5. 一个非常伟大的诗人——海涅 _355
- 6. “经济学家的经济学家”——萨缪尔森 _359
- 7. 音乐大师——梅纽因 _364
- 8. 绘画“另类”大师——毕加索 _367
- 9. “金融杀手”——乔治·索罗斯 _373

第一篇

塔木德智慧全集 成功智慧

锋利的牙齿，敏捷的身手，强壮的身体，这些优势使鲨鱼成为海洋领域当之无愧的霸主。然而，在很久以前，鲨鱼却是海洋中唯一没有鱼鳔的鱼，由于缺少鱼鳔，鲨鱼不能任意在水中沉浮，只有靠不停地游动才能保证自己的身体不沉到水底。也正是由于不停地游动，造就了鲨鱼强健的体魄，使它成为鱼类中的最强者。

没有国家和土地的犹太人，如鲨鱼一般，经过几千年在世界各地“游动”，登上了“世界第一商人”的宝座。他们虽然没有给人留下什么特别值得骄傲的宫殿和建筑，但却给我们留下了永恒的成功智慧。

一、成功是一种态度

1. 越是“不可能的”事做起来越顺当

《塔木德》说：“世间的事非常奇怪，越是人们认为不可能的，做起来越顺当。”据说，犹太人哥伦布经常引用这句格言。

1485年5月，哥伦布到西班牙去游说：“我从这儿向西也能到达东方，只要你们拿出钱来资助我。”当时没有一个人阻止他，也没有人刺杀他，因为当时的人认为，从西班牙向西航行，不出500海里，就会掉进无尽的深渊，想要到达富庶的东方，是绝对不可能的。

可是，在哥伦布第一次航行成功，第二次又要去的时候，他不仅遇到了空前的阻力，而且还有人在大西洋上拦截并企图暗杀他。至于原因，非常明确，因为沿这条航线绝对能够到达富庶的东方，如果他再去一回，那儿的黄金、玛瑙、翡翠、玉石、皮毛、香料，会使他富比王侯，不可一世。

越是人们认为不可能的事，做起来越顺当。这一道理，在哥伦布死后就被人遗忘了。直至500年后，才在华尔街上被一位名叫巴菲特的美国人发现。

1973年，全世界没有一个人认为，曼图阿农场的股票能够复苏，有人甚至认为，曼图阿不出3个月就会宣告破产。然而，巴菲特却认为，越是在人们对某一股票失去信心的时候，这只股票越可能是一处大金矿。果然，在他以每股5美分的价格买入2万股后，不到5年，他就赚了4700万美元。

哥伦布所发现的那个道理，前不久又被一个人发现。

这个人是法国的一个小男孩。这个小男孩7岁时，就创办了一个专门提供玩具信息的网站。当时没有一个人把他放在眼里，没有一家同类的公司视之为敌，也没有哪家行业公司会来找他签订行业约束条款。他们

认为，这个网站只是一个孩子的游戏，成不了什么气候。

谁知结果却出人意料，这位小男孩不仅把网站做大了，而且在他10岁时，就通过广告收入成了法国最年轻的百万富翁。

越是一般人认为不可能的事，越是有可能做到。这话确实很有道理。大家都认为不可能，必然谁也不去关注，谁也不去攻击，谁也不去设防；再者，不可能实现的事，一般也没有竞争对手，第一个去做的人正好可以独自乘虚而入。

另外，一般人认为不可能的事，肯定是件十分困难、甚至难以想象的事。因为太难，所以畏难；因为畏难，所以根本不去问津，不但自己不去问津，甚至认为别人也不会问津。

犹太人相信，世界上真正的大业，都是在别人认为不可能的情况下完成的；在人类一步步从过去走向未来的过程中，没有不可能完成的事。

2. 成功不靠出身

《塔木德》说：“今天的穷人，明天未必还是穷人；今天的富人，明天未必还是富人；‘无’中可以生‘有’，‘有’也可以重新化为‘无’。”

拉比·约书亚是一个博学而朴实的学者。一天，罗马皇帝哈德良的女儿对约书亚说：“在你这么丑陋的人的脑袋里，怎么可能有了不起的智慧呢？”约书亚听了没有恼怒，反而笑容满面地问道：“在你父亲的宫殿里，葡萄酒装在什么样的容器里？”

公主说：“装在陶罐里。”

“陶罐！普通老百姓才把葡萄酒装在陶罐里，”约书亚说，“你应该把葡萄酒放在金银器皿里。”

于是，公主便令宫中的佣人把葡萄酒从陶罐里倒出来，装到金罐和银罐中，不久，所有的葡萄酒都变得淡而无味了。公主没想到事情会这么糟糕，于是去找约书亚算账：“你为什么让我这样做？”

约书亚温和地说：“我只是要让你明白，珍贵的东西有时必须装在简陋而普通的容器中，才能保存其价值。”

“难道没有既出身好又博学的人吗？”

“有，”约书亚回答道，“但如果出身艰苦一些的话，他们的学问

| 004 | 塔木德智慧全集

会更大！”

犹太人中的穷人遇到富豪子弟时，不会自卑，更不会觉得有什么可怕，因为出身富贵之家的人并不一定有学问。但是，对于有知识的人，无论穷人还是富人，犹太人都会对他非常敬重。这是因为犹太人只重视个人才华，而不会去看其家庭和出身。看重个人才华重于名门出身，是犹太人处世的重要观念，也是对待智慧和成功的态度，它激励了许多出身低下的人去积极进取，也体现了社会公平的原则，使许多出身卑微的犹太人成为杰出人物。这也是犹太人之所以能成功的奥秘。

3. 银行家罗斯的一封信

《塔木德》说：“如果你要成功，你应该朝新的道路前进，不要跟随被踩烂的成功之路。”

有一个年轻人，因为家贫没有读多少书，他去了城里，想找一份工作。可是，他发现城里没有一个人看得起他，因为他没有文凭。就在他决定离开这座城市时，忽然想给当时很有名的银行家罗斯写一封信。他在信中抱怨命运对他是如何的不公，“如果您能借一点钱给我，我会先去上学，然后再找一份好工作”。

信寄出去了，他一直在旅馆里等，几天过去了，他用完了身上的最后一分钱，也将行李打好了包。就在这时，房东说有他一封信，是银行家罗斯写来的。罗斯在信中并没有对他的遭遇表示同情，而是给他讲了一个故事。

罗斯说：在浩瀚的海洋里生活着很多鱼，那些鱼都有鱼鳔，但是唯独鲨鱼没有鱼鳔。照理来说，没有鱼鳔的鲨鱼是不可能活下去的，因为它行动极为不便，很容易沉入水底，在海洋里只要一停下来就有可能丧生。为了生存，鲨鱼只能不停地运动，很多年后，鲨鱼拥有了强健的体魄，成了同类中最凶猛的鱼。”最后，罗斯说：“这个城市就是一个浩瀚的海洋，拥有文凭的人很多，但成功的人却很少。你现在就是一条没有鱼鳔的鱼……

当晚，这个年轻人躺在床上久久不能入睡，一直想着罗斯的信。最后，他改变了决定。第二天，他对旅馆的老板说，只要给一碗饭吃，他可以留下来当服务员，一分钱工资也不要。旅馆老板不相信世上有这么便宜的劳动力，便很高兴地留下了他。10年后，他拥有了令全美国人羨

慕的财富，并且娶了银行家罗斯的女儿，他就是石油大王哈特。

依赖他人，追随他人去工作，自然要比自己动脑筋轻松得多。但是，若事事有人替我们想，替我们做，必定有害于我们事业的成功，也不利于我们的成长。自强自立，充分发挥自己潜在的能力，才能成为生活中的强者。

4. 受益一生的祖上遗训

《塔木德》说：“施舍的回报，决定于施舍中的友善程度。”

20世纪60年代，当他的家人带着他在美国迈阿密登陆时，全家所有的家当，是他父亲口袋里一沓已被宣布废止流通的纸币。

为了能在异国他乡生存下来，从15岁起，他就跟随父亲出去打工。每次出门前，父亲都这样告诫他：只要有人答应教你英语，并给一顿饭吃，你就留在那儿给人家干活。

他的第一份工作是在海边小饭馆里做服务生。由于他勤快、好学，很快便得到老板的赏识。为了能让他学好英语，老板甚至把他带到家里，让他和自己的孩子们一起玩耍。

有一天，老板告诉他，给饭店供货的食品公司招收营销人员，假若乐意的话，他愿意帮助引荐。于是，他获得了第二份工作，在一家食品公司做推销员兼货车司机。

临去上班时，父亲告诉他：“我们祖上有一条遗训，叫‘日行一善’。在家乡时，父辈们之所以成就了那么大的家业，都得益于这四个字，现在你到外面去闯荡了，最好能记着。”

也许就是因为这四个字，当他开着车把燕麦片送到大街小巷的夫妻店时，他总是做一些力所能及的善事，比如帮店主把一封信带到另一个城市，让放学的孩子搭一下他的车，就这样，他乐呵呵地干了四年。

第五年，他接到总部的一个通知，要他去墨西哥统管拉丁美洲的营销业务，理由据说是这样的：该职员在过去的四年中，个人的推销量占佛罗里达州总销售量的40%，应予以重用。

他打开拉丁美洲的市场后，又被派到加拿大和亚太地区；1999年，他被调回美国总部，任首席执行官。随后，他又被提名出任下一届政府的商务部部长。

他就是卡罗斯·古铁雷斯。

现在，卡罗斯·古铁雷斯这个名字已成为“美国梦”的代名词，然而，世人很少知道古铁雷斯成功背后的故事。前不久，《华盛顿邮报》的一位记者去采访古铁雷斯，就个人命运让他谈点看法。古铁雷斯说了这么一句话：“一个人的命运，并不一定只取决于某一次大的行动；我认为，更多的时候，取决于他在日常生活中的一些小小的善举。”

是的，一个人的命运往往取决于他在日常生活中的一些小小的善举。自强不息者的前途是光明的。

5. 对自己有充分的信心

《塔木德》说：“一个人的价值不低于所有任何人的价值。”“超越别人的人，不能算真正的超越；超越从前的自己，才是真正的超越。”

一个星期六的下午，斯帕克急匆匆地回到家，准备把院子里一些必须做的工作处理掉。当他正在打扫院子里的落叶时，他5岁的儿子尼克走过来，拉了拉斯帕克的裤腿，说：“爸爸，我需要你帮我写一个牌子。我打算把我的一些石头卖掉。”

尼克一直对石头很着迷，他自己从各处搜集了许多，此外，别人也送给了他一些，现在已有满满一篮子的石头，就放在他家的车库里。尼克定期为它们清洗、分类和重新堆放。它们是他的珍宝。

过了一会儿，尼克拿着他的牌子、一只小篮子和四块最好的石头朝车道尽头走去。在那里，他把石头一字儿排开，把篮子放在它们的后面，自己则在地上坐下来。斯帕克从远处注视着儿子，关注着事情的进展。

大约过了半个小时，没有一个人从那里经过。斯帕克走过车道来到儿子面前，想看看他在做什么。

“怎么样，尼克？”斯帕克问。

“很好。”他回答。

“这个篮子是做什么用的？”斯帕克问。

“放钱的。”他一本正经地回答。

“你给石头定价多少？”

“每块1美元。”尼克说。

“尼克，没有人会愿意出1美元买一块石头的。”

“不，有人愿意的！”

“尼克，我们这条街道一点也不繁华，没有什么人从这里经过，你为什么不要把这些东西收起来，去玩一会儿呢？”

“不，有很多人从这里经过，爸爸。”他说，“人们在我们这条街道上散步，骑自行车锻炼，还有人开着他们的汽车到这里来看房子。这里有很多人。”尼克一直耐心地坚守着自己的岗位。

过了一小会儿，一辆小型货车沿着街道驶过来。当尼克精神抖擞地把他的牌子举起来使它正对着那辆小型货车的时候，斯帕克凝神仔细观察着。当那辆小型货车从尼克面前慢慢经过的时候，他看见一对年轻夫妇正伸着脖子在看尼克的牌子上的字。他们继续沿着这条道路朝前方的死胡同开去，不一会儿，他们又原路折回来了。当他们再次从尼克身边经过的时候，车上的女士摇下了玻璃窗，斯帕克听不见他们的谈话，但他看到她转过头对那个开车的男人说了些什么，然后那个男人递给她1美元。她下了车，走到尼克面前，对那些石头做了一番仔细的观察比较之后，她选中了其中的一块，递给尼克1美元，然后开着车离开了。

斯帕克坐在院子里，看着尼克向自己跑过来，手里挥舞着那张1美元的钞票，嘴里大声嚷着：“我卖了1美元！”

相信自己是人生可靠的资本，它能使人努力克服困难，排除障碍，去争取成功。对于事业的成功，它比什么东西都更有效。如果你对自己有充分的信心，你就能做到任何事情！

6. 如果你认为行，它就肯定不是梦

《塔木德》说：“我们无法左右命运，也不要被命运所左右。”

如果没有哥尔达·梅厄，就不可能实现以色列国家的独立，她是个执著而富有动力的女性。牺牲着自己的个人生活来实现一个梦想——一个自由、独立的犹太民族。她是这样一个梦想家，绝不让日常危机动摇自己对自由的犹太国家追求的自信、旺盛的热情和执著的愿望。哥尔达·梅厄的令人不可思议之处在于她只有两套衣服，但却被朋友和敌人们，乃至情人的妻子看做是最具魅力和吸引力的妇女。她几经饥饿的边缘，却依然为自己的政党斗志高昂；多年来过着死神随时降临的生活，

却依然乐观向上，她随时愿意牺牲一切来追回童年时的梦想——犹太复国主义。她多年艰苦卓绝的生活，随时面对灭顶之灾的恐惧练就成无坚不摧的坚强意志，成为她走向顶峰的漫漫征途上的航向灯。

1948年5月14日，联合国投票通过以色列脱离巴勒斯坦独立，哥尔达·梅厄的梦想终于实现了。政界权威们说：“如果本·居利安是以色列之父，那么哥尔达·梅厄则是以色列之母。”在庆典盛会上，目睹自己毕生奋斗的胜利果实，她不禁泣不成声。如果当时有人告诉她——哥尔达·梅厄将在20年后的1968年3月17日被一致选举为她所挚爱的国家的第4任首相，她会震惊万分的。

这位在密尔沃基贫民窟长大，只受过1年大学教育的俄国移民，成为以色列独立宣言中唯一的女签名人，第一任驻苏大使，第一任劳动及保险大臣，第一位女外交大臣，第一位也是仅有的一位女首相。哥尔达·梅厄的精神、坚韧和自信帮助她建立起以色列王国，并让她成为国家第一位女首相。哥尔达·梅厄成为以后的妇女领袖，如玛格丽特·撒切尔和英迪拉·甘地的先锋榜样，也是所有有志于成为世界要人的妇女的激励榜样。

在第二次世界大战前，阿拉伯人加入轴心国时，哥尔达·梅厄四处游说敦促年轻的国民加入英国军队，对33000名犹太复国主义者加入英国部队起了关键作用。战争期间，她是犹太复国政治部负责人，在英国战时经济顾问委员会工作。1943年，哥尔达·梅厄负责与英国方面交涉有关巴勒斯坦国家管理问题，面对英国法官的威吓，她决不退缩，当他盛气凌人地对她说说话时，她告诉他：“你用不着以这种态势跟我说话。”人们喜欢她的率直。

在战后争取成立永久的犹太人国家的战斗中，哥尔达站在本·居里安一派——他们在犹太复国国家历史上最关键的时刻被捕入狱，他们任命哥尔达·梅厄为政府的执行领导人。这时，“艾格索达斯号”载着4700名无家可归的犹太人，包括400名孕妇，试图从北欧赶到巴勒斯坦。阿拉伯人和英国人共同策划政治阴谋，由英国破坏者阻挡开往巴勒斯坦的航线，制造国际事件。哥尔达·梅厄只身前往客轮，在甲板上抵抗英国军队，说：“你们有胆的往前冲。”艾格索达斯事件后，英国战争委员会主任阿尔伯特·斯本塞说：“哥尔达是我遇到过的最能干的妇女，像丘吉尔先生一样，她以最简单的方法解决一切难题。”

1946年，联合国最后投票通过以色列脱离巴勒斯坦独立。秘书长詹姆斯·福莱斯托当时说：“4500万阿拉伯人企图将35万犹太人推入海中。”正是这时候，犹太人最后停止了为独立而进行的战斗，开始为生命而战斗，战斗异常激烈。在联合国决定后的最初两周里，有93名阿拉伯人、84名犹太人和7名英国人被杀。哥尔达·梅厄负责耶路撒冷地区，那是战斗最为激烈的地区，她刚毅地面对死亡的梦魇和血腥的屠杀，她一连数月每晚只睡4个小时。她告诉新闻界自己是如何看待当时的境况的：“我们力图保存生命，我们的邻国希望看到我们死亡，这已毫无回旋的余地了。”1946年戴维·金斯伯格在犹太人会议上说：“活力是对她最恰当的称呼……这不是一种风格和形态，也不是她刻意培养和学得的，这是她所具备的简单方法，是她生活中一直拥有的方法，也是她将永远保持的方法。”哥尔达·梅厄，这位能言善辩的演讲者，能一语中的地描绘复杂事情，她对他们的存活作了如下述评：“我们有个秘密武装，别无选择。”

哥尔达·梅厄是两次战争中的幸运者，在独立前夕，她奉命前去会见约旦国王阿布杜拉，以制止一触即发的战争。当被朋友警告她会被杀时，哥尔达·梅厄说：“只要我的行动能挽救一个犹太战士的生命，争取到一丝希望，我入地狱也在所不惜。”

哥尔达·梅厄假扮成一名阿拉伯人的妻子，穿过边界与阿布杜拉会面。实际上，后者比她更害怕，阿拉伯司机是“如此害怕，在我们到达目的地前，他让我们呆得远点”，国王问她为什么急不可耐地要成立独立国家，哥尔达·梅厄毫不畏惧地说：“我不认为2000年的时间可以被称为‘仓促急躁’。”她告诉阿布杜拉战争可以打，以色列肯定会赢。哥尔达·梅厄在自传中说：“就我而言，纯粹凭借胆量，但我知道我们必须获胜。”

哥尔达·梅厄在创立新国家中第二项使命是筹集必需的资金。阿拉伯人做好了进攻的准备，以色列前线官员让哥尔达·梅厄争取放弃土地，因为他需要用于战争的坦克要花费1000万美元，她答应说：“好吧，你守在这儿，我去设法弄来1000万美元的坦克钱。”她后来说：“我是胆大妄为，我到哪里去弄这1000万美元？”她立即前往美国，四处活动争取援助，从她的政治榜样、女英雄爱莉诺·罗斯福那儿着手。

亨利·曼托是美国犹太复国运动的头目，他是强硬无情的大国沙文

| 010 | 塔木德智慧全集

主义者，不认为值得为世界另一头只有几十万人的区区沙漠小国花费这么多钱，但曼托和许多男人一样，被哥尔达·梅厄的魅力所倾倒。他告诉报界：“哥尔达的热情犹如火炉，这位妇女真是妙不可言。”他后来又称她是“当今世界最强有力的犹太妇女”，她确实当之无愧。哥尔达在以色列争取独立的长期斗争中创造了伟大奇迹，她凭借自己的魅力、吸引力和无尽的能量，在3个月内筹到了5000万美元。这一举动的伟大性显而易见，你只要想一下5000万美元相当于沙特阿拉伯1947年全年石油赢利的3倍就可以了。

哥尔达·梅厄的座右铭是：“如果你认为行，它就肯定不是梦。”她刚强的意志使她的梦变为现实。

成功的人在起步时，一定有充分信任自己能力的坚强自信心。他们的心情、意志，坚定到任何困难险阻都不足以使他们怀疑、恐惧，由此，他们也就能所向无敌了。

二、战胜挫折与失败

1. 成功与失败是双胞胎

我们先来看一则犹太寓言：

有一天，一位农夫弯着腰在院子里锄草，天气很热，他满头大汗，汗珠不停地顺着脸颊流下来。

“可恶的杂草！假如没有这些杂草，我的院子一定很漂亮，神为什么要造这些讨厌的杂草来破坏我的院子呢？”农夫这样唠叨着。

有一棵被拔起的小草正躺在院子里，它很平静地对农夫说：“你说我们可恶，也许你从来就没有想到过，我们也是很有用的。现在，请你听我说一句吧。我们把根伸进土中，等于是在耕耘泥土，当你把我们拔掉时，泥土就已经是耕过的了；此外，下雨时，我们防止泥土被雨水冲掉；干涸的时候，我们能阻止强风吹起沙尘。我们是替你守卫院子的卫兵，没有我们，你根本就不可能享受种花、赏花的乐趣，因为雨水会冲走泥土，狂风会吹散泥土……所以希望你在看到花儿盛开之余，能够想起一些我们的好处。”

农夫听了这些话，不禁肃然起敬。从那以后，他再也不会瞧不起任何东西了。

犹太人强调每一件东西都有用处，事物的好坏在于人对其的发掘、转换、变化。好东西并不绝对的好，必定会有一些缺陷；坏东西并不绝对的坏，它也有自身的特殊用途。

犹太人认为，人也是这样，每个人都有坚强的一面，同时也有脆弱的一面。不过，在人们视之为脆弱的一面中，也往往包含着许多有用的因素。逆境和顺境、失败和胜利也都如此。每一个人都能有作为，关键在于自身的努力与否。

犹太人不但纪念胜利的日子，同时也纪念败北屈辱的日子。

也许世人会嘲笑和讽刺这种做法，但是，几乎所有犹太人都相信一

| 012 | 塔木德智慧全集

点：只要记住失败的那一天，就会产生强大的力量。

在犹太社会的纪念日中，最隆重的节日应该算是“逾越节”了。这一天是犹太人纪念他们重返以色列的日子。

现在依照习俗，犹太人在尼散月15日要全家聚在一起，吃一顿叫“西德尔”（意为“命令”）的逾越节家宴。这是逾越节最隆重的节日活动。正统犹太人家要使用一套专供逾越节使用的餐具。根据传统，桌上要留一个空盘子，并为先知以利亚单留出一个酒杯。这个酒杯通常用玻璃杯或金属杯，流行款式多为铜合金制成，其上刻有犹太传统图案。

家宴上每人喝四杯酒，开始和结束各一杯，席间两杯，纪念犹太祖先在埃及受的苦难以及在上帝的指引下，摆脱奴役，回到迦南的历史事件。家宴开始时，身着白袍的家长举杯为节日祝福。全家人喝第一杯酒，然后洗手。接着，家长把生苦菜和其他生菜蘸醋或盐水分给每个人，又将象征古代逾越了供品羔羊的羊胫骨和煮鸡蛋从特殊的逾越节家宴盘中取出。这些鸡蛋作为节日食品，象征着犹太民族被放在火上煮的时间越长，鸡蛋就越硬、越难破碎。接着人人唱歌、朗诵祷文。斟第二杯酒后，家中最小的孩子要提出下列问题：“为什么今晚与其他夜晚不同？为什么只吃‘马儿’？为什么吃生菜时要蘸盐水？为什么今晚倚着椅背吃？”然后，全家人依次诵读《哈加达》，复述《出埃及记》中有关犹太人摆脱奴役、获得自由的故事，作为对上述问题的回答，回答完毕后，喝第二杯酒。全家人再次洗手，分食“马扎”及蘸有酒和果酱的苦菜，然后开始上主菜。主菜用毕，家中年幼者要找出事先藏起来的半块“马扎”，作为甜食由全家人分食，这半块“马扎”象征古代在家宴时所食的逾越节羔羊肉。

这时，斟第三杯酒表示对上帝恩惠的感谢。全家人在齐诵《颂赞诗篇》声中，将这杯酒一饮而尽。接下来，斟第四杯酒，同时将桌上的以利亚杯斟满。打开家门，诵读一段欢迎先知以利亚光临的诗词。传说，以利亚很可能突然出现在逾越节家宴上，预报救世主弥赛亚降临的喜讯。饮完第四杯酒后，所有盘子里的食物都要吃干净，家宴在“明年相聚在耶路撒冷”的祝词中结束。

犹太人认为，遇到的苦难愈根深，败北的次数愈多，就会愈坚强。逾越节上吃苦菜和未发酵的面包是为了回味当时的苦难。

人生有成功，也有失败，这是必然的，犹太人普遍对失败持一种容

忍、接受的态度。犹太人认为，如果一个人沉湎于成功的甜美，而忘掉了失败的苦涩，终有一天他会再次尝到失败的苦果。因为成功会使人松懈，使人自满，而失败却使人奋进。回味意味着不断攀登成功巅峰，舍弃失败即舍弃成功。

在犹太人看来，失败并不能证明自己的无能，只要能够自强不息，失败将是一次难得的契机。不敢面对和承认自己失败的失败才是真正的失败。

犹太人面对失败、挫折，确立忍耐制胜的法则是：对“失败”持正确健康的态度，不要恐惧失败，要懂得失败乃是成功必经的过程。焦点不要对着过错与失败，应对准远大的目标，活用自己的过错或失败。遇到失败时，千万不能气馁，要坚忍不拔，矢志不移。发现此路不通时，要设法另谋出路，使自己顺应环境，适应潮流。要善于伺机借势，等待机遇。

2. 执著的人才能成功

《塔木德》说：“当压力出现，迫使我们改变自己的法规时，我们要不顾一切地战斗，即使面临强敌也要战斗，生命不息，战斗不止。”

在《圣经》的《出埃及记》里，摩西表现出了超凡的“执著”。

当年，摩西带领他的人民逃出埃及。尽管有法老的战车在他们身后追击，但他们还是安全地通过了红海。他们认为危险和痛苦从此将远离他们了。但是不久，他们发现摆在面前的是一条漫长而又艰难的道路。他们进入的国家是一片呈带状的土地，不很宽，在它的一侧是大海，另一侧是巍峨的群山。在大海和高峻的山脉之间是一片平坦的沙砾地。白天，灼热的太阳直晒头顶，找不到一片可以遮阴的树林。

他们走了很长很长的路，一直找不到水源。当他们终于在沙漠中找到一处水池时，里面的水却无法饮用。他们把这地方叫做“玛拉”，因为水苦。百姓们质问摩西：“我们拿什么解渴呢？”摩西呼求上帝帮助自己。他看到沙漠中生长着一些灌木丛，就把灌森木扔进水中，它们的叶子改变了水的味道，那水就能喝了。

随后，摩西带领他的人民来到一个叫“以琳”的地方。他们在那里找到了12眼泉水，附近生长着70棵棕树。对于这些在沙漠中跋涉的人来

说，以琳简直像是天堂，于是他们就在这片绿洲安下营寨。

但是他们不能在以琳待很长时间，因为从埃及带出来的食物很快就吃光了。为了寻找食物，他们不得不继续上路。一离开以琳，他们发现自己又置身于茫茫沙漠，情况看来比以前更糟。大多数犹太人并不如摩西那么勇敢，他们中的一些人开始大声抱怨。他们对摩西说：“上帝还不如让我们留在埃及死掉好了，在那儿我们有肉吃，有足够的面包。你把我们带到这旷野，是要把我们全都饿死吗？”

摩西没有发火，仍然保持着他的勇气。他说上帝会帮助大家。

晚上，当人们抬头望天的时候，他们看见天空中有一片像云一样的东西。当它飘近了，他们发现那不是云，而是成百上千只鹌鹑，被一阵强风从海上的岛屿吹向陆地。精疲力竭的鸟儿落到了地上，人们就把它们逮来吃了。

这夜露水很重。早上当人们醒来时，发现地上有许多像霜似的白色碎屑。摩西说：“这是上帝赐给你们吃的面包。”以色列人把这种东西叫“吗哪”。它是沙漠中的灌木分泌出来的一种树脂，必须在日出前捡拾起来，因为太阳一升起，它就会融化并消失。从他们以鹌鹑和吗哪果腹的地方出发，犹太人又沿着海岸继续前行。随后，摩西让他们改变方向，向着山区迈进。这是一些高峻、光秃和可怕的大山。他们再一次受到缺水的煎熬，一个个唇裂舌燥。“给我们水喝！”他们对着摩西叫嚷，“你带我们走出埃及是要让我们全都渴死吗？”

摩西以前曾经在这群山中生活过，在这里上帝教会了他许多东西。他带领他的人民来到何烈山上的一处峭壁前，用他的手杖击打岩壁，一股水流喷射而出。这下犹太人感到满意了。当摩西把他们带到另一处绿洲时，他们更加心满意足了。在这个荒凉之区，这片绿洲是一个最葱茏、惬意的地方，到处是一排一排的棕树，泉水涌动向四处流淌，汇集一条潺潺小河。许多个世纪之后，这片绿洲仍因其美丽而被称为“西奈的珍珠”。

犹太人都希望在此安营扎寨，长期居住下去，但是在此耽延时日对他们是一件危险的事情。沙漠中的野蛮部落之间为了争夺绿洲，经常发生战争。摩西挑选了一个叫约书亚的年轻人担任犹太人的军事指挥官，以防不测。

不久，一群亚玛力人出现在他们面前。他们骑在骆驼上，手执长

矛，向以色列人发起了猛攻。摩西站在一座山顶上激励部众的士气，并向上帝求告。在他祈祷时，亚伦和户珥扶着他的手。由于摩西的祈祷，约书亚和他的战士赶走了亚玛力人。

尽管如此，他们不能在绿洲继续待下去了。摩西知道每一天都可能比亚玛力人更强大的部落前来攻击他们。此外，摩西希望将他们带到能在那儿定居的国家，它还在山那边很远的地方。

于是，摩西带领他的人民继续前进，越过高山和深谷。那些高峻的山峰并不欢迎他们的到来。其中有些是火山活跃地区，时不时传来火山爆发的隆隆声，有时还会发生地震。但正是在与此类似的地方，当摩西第一次从埃及逃亡时，他看见了燃烧的荆棘，并听到上帝的声音，告诉他把他的人民带出埃及。就在同样的山中，摩西还将听到上帝的声音告诉他一些事情——甚至比以前听到的更加重要。

当以色列人在一个山谷中安下营寨后，摩西独自登上了最雄峻的西奈山。以色列人一直看着他，直到看不见为止。时间一小时一小时地过去了，摩西一直没有回来。

独立山顶，苍穹之下，群山环绕着摩西，他沉思着、祈祷着。上帝希望他怎样教导他的人民？他希望他们怎样做人？

摩西终于看到了他想知道的事情。摩西看见上帝的荣光走过身边，并听到上帝的声音告诉他应知的事情。上帝将从今以后所有人应遵守的诫约传授于他。

摩西在给百姓传授了十诫之后，又教导他们更多彼此相处的规矩。他教他们如何在途中搭设帐篷，怎样保持洁净、健康，当有病人之时应如何行事。他告诉他们以什么来纪念上帝并侍奉他。他们要做一个漂亮的小柜子，称作“约柜”，将记有十诫的石板放在里边。他们还要用动物的皮做一个帐幕。无论他们在何处安营，都要将它竖起，以此作为他们向上帝祈祷的场所。

不久，以色列人离开了西奈山脚的谷地，接着上路，约柜抬在他们前面。摩西仍做他们的领袖。他经常遇到困难，就像刚刚离开埃及时那样，因此他们中的某些人一直抱怨不已。他们说吗哪已经吃腻了，他们也厌倦了长途旅行中的干渴。在茫茫沙漠中，他们甚至很难找到一眼泉水。他们怀念在埃及的日子，彼此说他们真希望此刻仍在埃及。当他们在埃及的时候，他们最渴望的事情就是逃出埃及，但他们现在忘记了这

些，只记得在那儿能吃到好东西。

“我们思念的味道，”他们说，“黄瓜，还有甜瓜。”在埃及，尼罗河中的鱼任人捕捉，有新鲜的蔬菜、水果。但这儿除了沙子、灼热的太阳和空虚以外，一无所有。有一两次他们差不多要造反了。

当摩西从百姓的帐篷前经过，听到他们的抱怨时，他甚感悲伤，但他不能让他们看出他失去了勇气。他独自走到一边，在向上帝的祷告中诉说每一件事。看来上帝要他做的事情超出了任何人的能力。“我不能独自领导人民，”他说，“这担子对我太重了。”但是，当他祈祷时，上帝给了他新的力量，使他坚持下去。

经过漫长的旅行，他们终于抵达了遥远的北方，将山脉远远地甩在了身后，靠近了摩西相信是上帝指定给他们的地方。这也是很久以前亚伯拉罕听到的地方，它被称为“应许之地”。虽然摩西本人最终因为太老了没有进入那应许之地，但是他的执著精神激励了一代又一代犹太人。

实现理想依赖的是执著的追求和埋头苦干的精神，而非动人的言辞。除了努力工作之外，没有任何捷径，更没有任何替代品。

3. 遭受挫折而不沉沦

《塔木德》说：“战胜自己的人，比战胜一座城池的人更有勇气。”

1958年，年轻的达斯汀·霍夫曼决定离家去纽约闯天下，他对家人说：“丢丑也决不丢在家门口。”

到了纽约后，霍夫曼几经挫折，终于被一家有影响的戏剧学院录取。课余时间，他打过各种短工。一开始，他到一家精神病院当护理人员，他还记得第一天在男病房时的情景：

“我简直吓呆了！一个中年人冲进大厅，对我说：‘下个星期我就出院了……我的荷兰老婆是个清洁工……小家伙，你的牙齿真漂亮，是你的吗？’那人漫不经心地来回走动，突然，他张嘴模仿起恐怖的响声，把我吓得六神无主。”

大约一个月后，他觉得在疯人院里待够了，就去当打字员和售货员，后来又找到一家剧院当检票员。他还干过如舞厅看门人、编织夏威夷

夷花环及跑堂等几种临时性工作。这以后，他又去过纽约一家儿童俱乐部教授表演艺术。

霍夫曼事业上的转折是在他加入波士顿戏剧公司，成为一名性格演员以后开始的。刚进公司时，他在9个月中演了10部戏。评论家们说，他最出色的表演是在《等待戈多》中扮演奴隶司机波佐。该剧公演结束后，霍夫曼接到了百老汇一些演出商的邀请。导演格罗斯巴德有意让他担任《桥上眺望》的助理导演。直到1965年12月11日，《桥上眺望》剧组才结束了它连续780场的成功演出。

然而，霍夫曼并没有因此沾沾自喜，而是赶去百老汇参加试演，争取在《哈里，中午与黑夜》中得到角色。入选以后，为了能使自己更好地把握所饰演的角色，他干脆闭门谢客，躲了起来。

一天，他又不知去向，连导演也不知他躲在哪里，可第二天当他回到舞台参加排练时，他又对自己的角色十分熟悉，而且演得有板有眼。之后，不断有制片商邀请他在百老汇担任重要角色。

然而，命运又捉弄了他，在参加完第一天的排练后，晚上霍夫曼来到他的女友家。当他用牛肉乳酪准备晚餐时，装乳酪的锅突然爆裂，滚烫的油溅了他一身，并引起厨房着火。当时霍夫曼慌忙用双手把火扑灭，结果他的手被烧成三度灼伤。事后他既没有去医院，也没有去找医生包扎，唯恐因此而失去百老汇获奖剧中的角色。但他的双手烧伤程度远比他自己想象的严重得多，感染扩至血液里，他不得不留医一个月。

经过一个月的治疗，霍夫曼康复出院。他不顾手上还裹着几层绷带，就急切地返回剧组排练。但当他来到剧组时，才知道他的角色已被别人抢去，这使他非常伤心。

为了能重返剧坛，霍夫曼每个星期都参加挑选演员的小品表演。大约一个月后，他又交上了好运，被选入另一家剧组。不料到了排练的第6天，导演关照他回去休息一两天或更长时间，言下之意是不再回来排练了。导演明显对他的表演和一些怪癖不满。这一类意想不到的挫折，对霍夫曼来说已屡见不鲜，他已习惯在争议中激流勇进。失去又一次的登台机会显然又是一次沉重的打击，但霍夫曼并没有就此罢休。

之后，由于在《第五匹马的旅程》一剧中演出成功，霍夫曼开始奠定了他在舞台剧中作为性格演员的地位。该剧演出结束后，他又在英国喜剧《哦》中成功地扮演了一个反叛角色——一个负责管理一间半

| 018 | 塔木德智慧全集

自动化印染厂的锅炉房里的古板又可笑的管子工，这是他生平第一次担任主角。

霍夫曼成名后，《毕业生》、《午夜牛仔》、《伦尼》等影片为他赢得了巨大的声誉，《毕业生》甚至还获得了5项金球奖，不过在3次奥斯卡评奖中却失败了，这使霍夫曼受到了很大打击。当然，他最终并没有沉沦，他觉得自己的表演仍有巨大的潜力。

经过不懈的努力，1980年4月14日，在充满节日气氛的盛大授奖仪式上，霍夫曼一举夺得美国最有级别的第52届奥斯卡金像奖，成为美国电影史上一颗璀璨的明星。此后，他还连续两届担任金像奖授奖仪式的颁奖人。

没有纷乱就没有平静，没有紧张就没有轻松，没有悲伤就没有欢乐，没有奋斗就没有成功，这是我们生存和成功所要付出的代价。

4. 生活总会苦尽甘来

《塔木德》说：“笑对苦难，它最终也将会向你露出微笑。”

贝里·马卡斯的父母于20世纪20年代从俄罗斯来到美国，他们在纽威克的一个穷人聚居区安顿下来。他的父亲做木工活维持生计，母亲则料理家务。当时，马卡斯已有了两个哥哥和一个姐姐。他的母亲在40多岁的时候患上了严重的风湿性关节炎，卧床不起。她的手脚关节变得像树枝似的粗糙和弯曲。为她看病的医生建议她再生一个孩子，认为怀孕将有助于她的风湿病的康复。于是，马卡斯便在第二年5月母亲节那天来到了人世。除医生外，每个人都对他的母亲能重新下地行走惊奇不已。

马卡斯家以前都用犹太人使用的国际语——依地语。他的母亲常挂在嘴边的一句话是“巴谢特”。这句话的含义是：“这是上天的安排，生活总会苦尽甘来。”这是他的母亲面对艰难困苦时的一贯态度。她认定一切苦难都会过去，事情总会有好结果的。马卡斯的出生对她来说，就是一个很好的佐证，那就是“巴谢特”。

马卡斯后来说：“虽然母亲的风湿病没有完全康复，但她从不抱怨。她不时取下手上缠着的石膏绷带扔在一边，在冷水管下为我们洗衣服，或在大热天待在炎热的炉灶旁为我们做饭。春去秋来，严寒酷暑，尽管生活艰辛，她始终相信苦尽甘来这一道理。在我上学后不久，她便

宣布，在家里谁也不准再讲依地语，必须讲英语。”她陪着马卡斯一字一句地学起了英语。

马卡斯的母亲就这样学习着成为美国公民。虽然离开了故土，放弃了自己的母语，但对她来说，这算不了什么，成为美国公民，为全家寻求更好的生活，这便是“巴谢特”。

马卡斯从小的理想是上医学院，毕业后成为一名大夫。作为一个穷学生，他就近进了路特格大学的纽威克校区，这样便可以住在家里而省下住校的费用。马卡斯开始学习医学预科课程，并取得了优秀的成绩。

一天，系主任通知他，已经为他争取到了上医学院的奖学金。但接下来的消息却令人失望：马卡斯仍需另外缴纳1万美元的费用。毫无疑问，他拿不出那么多钱。没办法，马卡斯只好退了学，搭顺风车到佛罗里达州去找工作。半路上，马卡斯和母亲通了电话。他告诉她，自己再也不可能成为一名大夫了。

“别着急，”她说，“说不定好事还在后头呢！”

马卡斯在餐馆当了一年服务生，然后到新泽西州，进了那里的药学院。毕业后，他开始营销药品，这让他接触到了商品零售业，并开始喜欢上了它。

后来，马卡斯跳槽到西部一个名为“便民”的公司，这是一家小型家装物品公司。在这里，他常看到不少自己动手装饰和修补住房的人来买各种家装必需品，但他们不可能在一处一次就买齐。为此，他突然有了一个主意：如果能有一家大商场，把所有的家装材料店，如厨卫设备店、涂料店、木材店全都包括进来，顾客岂不更方便？要是所有经销商都懂得修马桶或怎样安装吊扇，岂不更好？这便是马卡斯的梦想的起源。

如果不是马卡斯与老板的那次会面，他的梦想也许无法实现。1978年的一天，老板召见马卡斯，他便向老板谈了自己的建议。虽然他们过去在一些问题上有过分歧，这次，马卡斯仍希望老板能采纳自己的建议，把企业做大做强，将“便民公司”变成一家可能赢利的大型连锁超市。但老板认为马卡斯在他面前过分炫耀，自以为了不起，无视他的权威，因而将马卡斯解雇了。

这无疑如一记闷棍，打得马卡斯晕头转向。“我该怎么办？我如何才能重新找到工作？谁需要已进入中年的我？我怎样才能付清家庭开支

| 020 | 塔木德智慧全集

的账单？”马卡斯当时有两个孩子正在上大学，还有一个在读高中。他向银行借的大笔抵押贷款必须按期偿还。他根本承受不起失业带来的后果。“我在‘便民公司’埋头苦干多年，为什么这种事偏偏发生在我身上？”

这时，马卡斯想起了母亲的那句口头禅。面对这种局面，他知道她的态度。虽然母亲已经过世，但此时，他仿佛听见她在说：“巴谢特。”对，总会有苦尽甘来的那一天，甚至到了这一步也不会例外。

于是，马卡斯抓住这个被解雇的机会，从头开始，决心自己当老板，着手实现创建一个大型家装材料总汇超市的构想。这个超市将面向人口众多的工薪阶层，他们是自己动手搞家装的主力，他这样做正好为他们提供了及时而又恰到好处的帮助。

马卡斯找到几个志同道合的合伙人，于是，一个名为“家庭”的大型家装材料公司应运而生。他们的生意做得红红火火，后来业务遍及全美，甚至开始扩展至全球。

现在，马卡斯已年满72岁。他一直忙忙碌碌地在零售业营销市场上工作了50余年。那时，他还不知道将来会怎么样，实际上现在他也不清楚将来会怎样。但有一件事他是清楚的——那就是母亲的口头禅，充满哲理的人生经验“巴谢特”——苦尽甘来。

耐心与时间甚至比力量和激情更为重要。年复一年的挫折，终将迎来收获的季节。所有已经完成的，或者将要进行的，都少不了那孜孜不倦、锲而不舍、坚忍不拔的拼搏过程。但是，生活总会苦尽甘来。

5. 驾驭和摆脱痛苦

《塔木德》说：“痛苦之中蕴含着一种力，而且痛苦是一笔财富。”

痛苦，不管愿不愿意，几乎每个人都会遇到。况且，痛苦是客观的，具有存在的必然性。痛苦有其特定的空间局限性和时间变动性的特点。这些特点决定了人们可以摆脱它、战胜它，以至将它转化为一种力量。也正是由于这些特点，决定了并非一切不幸都是痛苦，一切痛苦也并非都是不幸。问题是怎么控制和利用，也就是驾驭痛苦。正如犹太教牧师古许纳在其畅销书《好人遭受不幸时》中所说：“我们必须摆脱那

些以过去的痛苦为中心的问题，例如‘为什么发生在我身上’之类的问题，改为提出展望将来的问题，例如‘既然这件事已经发生，我该怎样应付？’”

一个人如果能够把自己的痛苦发泄出来，痛苦就会自然地自己的掌握中。但对于痛苦的过程，每个人必须以自己的方式去度过。因为要把心灵的创伤医好，最重要的就是要积极采取某种行动，而这种行动也就是对痛苦的控制和利用。

对痛苦的控制无非两种方法：一是摆脱，二是引导。摆脱痛苦最成功的办法就是寻找慰藉和转移注意力。但摆脱痛苦需要时间，痛苦必须用时间去克服，至于时间的长短，要视痛苦的程度和情形而定。必须注意的是，不管是哪种情况，如果对身处痛苦之中的人抱有不切实际的期望，认为他们应能够驱逐一切失眠、焦虑、恐惧、愤怒和自疑等痛苦症状并“迅速恢复正常”，往往会使他们感到彷徨、内疚和失去自信，令痛苦的过程更加长久、更加难以结束。痛苦的极至便是解脱。对于痛苦来说，获得解放的门径，往往也是脱离痛苦的门径。所以，在痛苦阶段，恰恰是在似乎一切行动将完结的时辰，新的力量诞生，产生莫大的支助，而这正是合理引导痛苦的结果。

聪明的犹太人相信，痛苦是一种财富，合理地控制和利用它，它将给你的人生以鼓舞和动力。

当然，犹太人是反对因痛苦而烦恼，整天郁郁寡欢的。《塔木德》说：“人死了以后，会被虫子吃掉，而活着的时候，也会被烦恼啃得体无完肤。”犹太人认为，不良情绪对健康是十分有害的，因此，一定要努力疏导和排解。以下是犹太人总结出的几种方法：

（1）自然发泄

排解不良情绪最简单的方法就是使之“发泄”。很多人有这样的体会和感受：当受了委屈或者悲痛欲绝之时，只要痛痛快快地哭一场，就会感到解除了抑郁、忧愁和悲恸，颇有轻松之感。生活中常有这样的事例：突如其来的巨大悲痛，令人难以排解，这时有人劝说“哭出声来吧”，结果痛哭一场，往往能使人从悲痛中解脱出来。

“长歌当哭”当然也是一种排解的方法，此时的“哭”比“笑”往往更有奇效。一些研究者对眼泪进行分析后认为，哭或其他感情冲动

| 022 | 塔木德智慧全集

时流出的眼泪，其化学性质与眼部受机械刺激时流出的眼泪是不同的，前者中含有更多的蛋白质。其中有些生物化学物质，正是能引起血压升高、心率加速或消化不良的“罪魁祸首”。当人哭时，这些物质较多的随眼泪排泄出来，对健康自然是有利的。从这个角度说，哭是机体对有害物质的一种自我调控功能。并且，“哭”出了烦闷、抑郁和悲痛，使人心境变得略为舒畅，也是对精神（心理）的自我调节方式之一。

（2）逐渐宣泄

情绪压抑，有时不宜一下子发泄出来，可采取分散疏导，逐渐宣泄的形式。一个人遇到不顺心的事，比如在恋爱中遭到挫折、亲朋好友去世、生活中发生重大事故、工作学习上或家中有不愉快的事等，怒由心头起，或心中泛起阵阵愁云时，首先应冷静下来，控制一下自己的感情，然后找诚恳、乐观的知心朋友或亲人，向他们倾诉自己的苦衷，或给亲人朋友写信诉说苦闷、烦恼，在他们的开导、劝告、同情和安慰中得到力量和支持，消极的苦闷、忧愁和烦恼之情便会随之消散。所以，广交知心朋友，扩大社会交往，建立良好的人际关系，是医治心理不良情绪的良药。

另外，写诗作赋，撰写文章，抒发自己的情感，也是宣泄不良情绪的有效方法。

（3）投身工作

任何理智和情感都可以化为行动的动力，无论是愉快满意的情感，还是悲痛不快的情感，都能激励人去工作和学习。人们常说的“化悲痛为力量”就是如此。意志坚强者可避免不良刺激，增强抗病能力；意志脆弱者，多神怯气虚，易遭受刺激而发病。事实证明，胸有大志，毅力坚强的人，能够有意识地控制和调节自己的情绪，保持良好的精神状态。

（4）转移化解

各种情绪的产生都离不开环境。避免接触强烈的环境刺激，有时是必要的，但最好能学会情绪的积极转移，即通过自我疏导，主观上改变刺激的意义，从而变不良情绪为积极情绪。比如，遇到烦恼、郁闷时，如果你爱好文艺，不妨听听音乐，跳跳舞；如果你喜欢体育运动，可以

打打球、游游泳等，借以松弛一下绷紧的神经；如果你喜欢观景看戏，可以观赏一场幽默的相声、哑剧、滑稽电影；如果你天生好静，可以读一读内容轻松愉快、饶有风趣的小说和杂志。总之，根据自己的兴趣和爱好，采取自己喜爱的活动，可以舒体宽怀，消忧排愁，怡养心神，有益于身心健康。

此外，当你心情不快、痛苦不解时，也可以漫步在绿树成荫的林荫大道上或视野开阔的海滨边。如果有条件，还可以作短期旅游，使自己置身于绚丽多彩的自然美景之中，陶醉在蓝天白云、碧波荡漾、鸟语花香的自然怀抱里，山清水秀的自然环境会使你拥有豁达的心境，一切忧愁和烦恼之情也将随之消散。大自然可使你舒畅气机，忘却忧烦，寄托情怀，美化心灵。

6. 树立积极的自我形象

《塔木德》说：“不要自贬身价，以免别人看轻。”

一位犹太作家指出，积极的自我形象是走出贫民窟、危机和不幸童年的门票。女性幻想家格洛丽亚·斯坦内姆、奥普拉·温弗雷、简·芳达、艾恩·兰达、莉莲·弗农、玛丽亚·卡拉斯、玛丽·凯·阿什、哥尔达·梅厄和艾斯蒂·劳达等，都克服了贫困的环境或巨大的悲痛而达到成功的顶峰。她们早年生活环境并非如媒介所描绘的如同田园诗般美好。哥尔达·梅厄和艾恩·兰达两人年幼时便不断地与死亡抗争；丽莎·克莱伯恩和莉莲·弗农都是逃脱纳粹恐怖魔掌，以落魄的移民身份分别来到新奥尔良和纽约的；玛丽亚·卡拉斯在希腊从受战争蹂躏的饥饿线上挣扎过来；玛格丽特·撒切尔少年时代在二战炮火袭击的英格兰幸免于难。这些女性都在年少时从所失去的和所遭受的危机中学到了东西，并以此作为鞭策动力，她们善于将不利因素转化为积极因素，以构建伸缩自如的自尊。她们早年的经历给她们留下了惊吓，但纯粹是生理上的，她们受伤的零件在伤口愈合后更为强健，通过将需求升华为积极的内在能量，她们都达到了各自领域的顶峰。

帮助她们克服早年不幸的一个因素，是内在对自己强烈的信任。犹太人经常教导他们的孩子要树立强大的自我形象，不断警告他们是伟大而强盛的，他们由此臭名远扬（这些妇女中有六人至少有一位犹太父

| 024 | 塔木德智慧全集

母)。甚至那些不是犹太父母的，其父母也沿用犹太人的传统，灌输自己的孩子树立无所不能的自我形象，她们被宠爱、受崇拜，并不断被灌输自己是伟大、不凡、聪明而又美丽的，可超过其他人，这种说教构造了有弹性的自尊，帮助她们克服早期的不幸与灾难。大多数女性以后承认，她们那时便相信自己长大后不会平凡。

她们中许多人儿时在学校被认为早熟或比别的孩子聪明。奥普拉·温弗雷、琳达·沃切纳、艾恩·兰达、麦当娜和简·芳达都承认自己有种与生俱来的优越感，她们认为自己比朋友们更聪明，更有才能，这一自我认识使得她们在学校和日后的生活中取得更大更高的成就，也强化了她们的自我形象，她们相信自己不同寻常。她们以精神优越感行事，从而激励自己攀行。

这些妇女往往对自己的卑弱和不安进行过度补偿。强大的个体由不安和超成就所驱动，以平息内心的恐惧。她们中许多人是与众不同的，这在她们很早的生活中就定势以“不同”观点作为积极的品格，而非不利因素。因而，当同伴告知自己与众不同，只会成为她们自尊强化的积极因素，她们往往将自己的与众不同作为一种财富，而绝非负担，以此来强固自我形象。

自信使我们确立超凡的形象，能够应付任何挑战；自尊使我们表现出色，而热情是自信和自尊的根源。

7. 坚持不懈地朝目标迈进

《塔木德》说：“生命有限，时光荏苒，只有奋斗不已，方能生生不息。”

罗森沃德是全美最大的百货公司西尔斯·罗巴克公司的最大股东，他也是全美20世纪商界风云人物。然而，这个做服装生意起家的富翁也经历了许多创业时的失败与艰辛。

罗森沃德于1862年出生在德国一个犹太人家庭，少年时随家人移居北美，定居在伊利诺依州斯普林菲尔德市。

罗森沃德的家境不好，为了维持生活，中学毕业后，他就到纽约的服装店当跑腿，做些杂工。罗森沃德从年幼时就受犹太人的教育影响，他拥有了艰苦奋斗的精神。他确信凡人皆有出头之日，一个人只要选定

了目标，然后坚持不懈地朝目标迈进，百折不挠，胜利一定会酬报有心人的。本着这种精神，罗森沃德十分卖力地赚了几百美元。

“我要当一个服装老板。”这是罗森沃德的奋斗目标。为了实现这个目标，他除了在工作中留心学习和注意动态外，把全部的业余时间都用于学习商业知识，找有关的书刊阅读。到1884年，他自认为有些经验和小额本金了，便决定自己开家服装店。可是，他的商店门可罗雀，生意极为不佳，经营了一年多，把多年辛苦积蓄的一点血汗钱都赔光了，商店只好关门。罗森沃德垂头丧气地离开纽约，回伊利诺依州去。

痛定思痛，罗森沃德反复思考自己失败的原因。最后，他找出了缘由：服装是人们的生活必需品，但也是一种装饰品，它既要实用，又要新颖，才能满足各种用户的需求。而自己经营的服装店，没有自己的特色，也没有任何新意，加上自己的商店未建立起商誉，没有销售渠道，所以注定会失败。针对自己出师不利的原因，罗森沃德决心改进。他继续学习和研究服装的经营办法。他一边到服装设计学校学习，一边进行服装市场调查，特别是对世界各国时装进行专门研究。一年后，他对服装设计已有了一些心得，对市场行情也看得较为清楚。于是，他决定重整旗鼓，他向朋友借来几百美元，在芝加哥开设了一间只有10多平方米的服装加工店。服装店除了展出他亲自设计的新款服式图样外，还可以根据顾客的需求对已定型的服饰改进，甚至完全按顾客的口述要求重新设计。由于他的服装设计款式多，新颖精美，加上灵活经营，很快博得了客户的欣赏，生意十分兴旺。两年后，他把自己的服装加工店扩大了数十倍，并把服装店改为服装公司，大批量生产各种时装。从此以后，他便财源广进、声名鹊起。

在人生的征程中，失败时常发生，每个人都不必悲观，因为失败并不意味着没有希望，相反，“失败”是成功之母，活用失败与错误，是自我教育和提高的有效途径。

三、寻找做事的方法

1. 确立明确的目标

《塔木德》说：“一位百发百中的神箭手，如果他漫无目标地乱射，也不能射中一只野兔。”成功的犹太人非常清楚明确的奋斗目标的重要性。

在人生的竞赛场上，没有确立目标，是不容易取得成功的。许多人并不缺乏信心、能力、智力，只是确立目标或没有选准目标，所以没有走上成功的道路。道理很简单，正如一位百发百中的神技射击手，如果他漫无目标地乱射，其结果可想而知。又如驴子一天到晚绕着石磨不停地转动，但是什么地方也到达不了，也是因为它没有目标的缘故。

犹太人大卫·布朗是英国的一位商人，他的发迹过程，就是他一生确立目标的实现过程。他出生于1904年，父亲经营一间小型齿轮制造厂，几十年来一直惨淡经营，仅能赚取一点生活费。尽管如此，布朗的父亲还算是一个头脑清醒的人，他总结自己没有选好奋斗目标的教训，把希望寄托在儿子身上。

为此，他严格要求布朗勤奋学习和读书，每逢假日就规定他到自己的齿轮厂去参加劳动，与工人们一起艰苦工作，绝无特殊照顾。

在家庭的教育下，布朗在工厂里工作和生活了较长时间，养成了艰苦奋斗的精神，熟悉了工业技术的知识，形成了自己的人生奋斗目标。这样，布朗父亲的目标总算实现了。而布朗自己的奋斗目标，不在于齿轮厂方面，而是利用自己在齿轮业务积累的经验，往赛车生产这个目标去奋斗。通过观察，他发现当代人对汽车使用已普及，预感汽车大赛将会成为一种流行的娱乐活动。于是形成了他的奋斗目标——大力发展赛车。就这样，他克服了重重困难，成立了大卫布朗公司，不惜成本聘请专家和技术人员搞设计，采用先进技术设备进行生产。1948年，在比利时举办的国际汽车大赛中，布朗生产的“马丁”牌赛车夺魁，大卫布朗

公司由此一举成名，订单如雪片般飞来，布朗从此走上发迹之路，他的父亲及他自己确立的目标都实现了，可谓一箭双雕。

爱因斯坦一生所取得的成功，是世界公认的，他被誉为20世纪最伟大的科学家。他的一生，亦是典型的为目标奋斗一生。

爱因斯坦出生在德国一个贫苦的犹太家庭，家庭经济条件不好，加上小学、中学的学习成绩平平，虽然有志于往科学领域进军，但他有自知之明，知道必须量力而行。他进行了一番自我分析：自己虽然总体成绩平平，但对物理和数学有兴趣，成绩较好，看来只有在物理和数学方面确立目标才能有出路，其他方面是不及别人的。因而他读大学时选读瑞士苏黎世联邦理工学院物理学专业。

由于奋斗目标选得准确，爱因斯坦的个人潜能就得以充分发挥，他26岁就发表了科研论文《分子尺度的新测定》，以后几年他又相继发表了4篇重要科学论文，发展了普朗克的量子概念，提出了光量子除了有波的性状外，还具有粒子的特性，圆满地解释了光电效应，宣告狭义相对论的建立及人类对宇宙认识的重大变革，取得了前人未有的显著成就。

由此可见爱因斯坦确立目标的重要性。假如他当年把自己的目标确立在文学上或音乐上（他曾是音乐爱好者），恐怕成就就不如在物理学上那么辉煌了。

爱因斯坦确立的奋斗目标的实现，与他能准确地选择学习目标和道路是分不开的。他在16岁时就意识到，知识的海洋浩瀚无边，学者不宜在这个海洋无方向地漂荡，而应选定一个距离自己最有利的目标扬帆前进，避免耗费人生有限的时光。爱因斯坦在学习中善于根据目标需要进行，使有限的储存空间得到充分的利用。他创造了高效率的定向选学法，即在学习中找出能把自己的知识引导到深处的东西，抛弃使自己头脑负担过重和会把自己诱离要点的一切东西，从而使自己集中力量和智慧攻克选定的目标。他曾说过：“我看到数学分成许多专门领域，每个领域都能费去我们短暂的一生。……诚然，物理学也分成了各个领域，其中每个领域都能吞噬一个人短暂的一生，我不久学会了识别出那种能导致深化知识的东西，而把其他许多东西撇开不管，把许多充塞脑袋，并使其偏离主要目标的东西撇开不管。”他就是这样指导自己的学习的。为了阐明相对论，他专门选学了非欧几何知识，这样的定向选学法，使他的立论工作得以顺利进行和正确完成。如果他没有意向创立相

对论，是不会在那个时候学习非欧几何的。如果那时他毫无目的地涉猎各门数学知识，相对论也未必能这么快就产生。爱因斯坦正是在10多年时间里专心致志地攻读目标相关的书和研究相关的目标，终于在光电效应理论、布朗运动和狭义相对论3个不同领域取得了重大突破。

值得一提的是，爱因斯坦不但有可贵的自知之明，而且对已确立的目标矢志不移。1952年，以色列国鉴于爱因斯坦科学成就卓越，声望众高，加上他又是犹太人，当该国第一任总统魏兹曼逝世后，邀请他接受总统职务，他婉言谢绝了，并坦然承认自己不适合担任这一职务。确实，爱因斯坦是一位伟大的科学家，这是他终生努力奋斗才实现的。如果他当上总统，未必会有多大建树，因为他未曾显示过这方面的才华，也未曾为此目标做过努力。

犹太人不论从商从政还是从事科学事业，都注重确立人生奋斗目标，然后全力以赴，终至成功。目标决定了一生，激励人们不畏千辛万苦，充分发挥其潜在能力。犹太人在确立目标时注意切合个人实际和环境，不会把自己的奋斗目标确立在可望而不可即的位置上。比如，爱因斯坦不会把自己的奋斗目标确立在总统位置上，即使别人推崇他往此目标去，他也不接受。生活中有的人心比天高，却力不从心，甚至不肯做出努力，最终必将以失败告终。

2. 把心专注在一个地方

《塔木德》说：“得到太多，必有所失。”“把你的心（思想）专注在一个地方。”

《塔木德》中有这样一则故事：

一个人找到智者约瑟，看到约瑟正在树上摘苹果。

“尊敬的约瑟，我有一个问题要问你。”这个人喊道。

“我现在不能下树回答你的问题，因为我今天受雇于这里的庄园主，我的时间是属于他的。”

约瑟因为在树上说了拒绝回答问题这一句话，影响了摘苹果，收工后主动向庄园主提出扣下一点工钱。

由此可见，做事专注、集中精力也是犹太人的一个特征。

犹太人因其民族的特性和所处的环境，普遍都能从小怀志，确立自

己的人生奋斗目标。正因如此，许许多多的犹太人能集中人生有限的时间和力量去攻克一个目标，所以成功率比别人高。

聪明人能够专注地干一件事，直到成功，勒韦就是这样一个聪明人。

勒韦是美国著名的医师及药理学家，1936年荣获诺贝尔生理学及医学奖。

1873年，勒韦出生于德国法兰克福的一个犹太人家庭。他从小喜欢艺术，对于绘画和音乐都有一定的造诣。但他的父母对犹太人深受各种歧视和迫害心有余悸，不断敦促儿子不要学习和从事那些涉及意识形态的行业，要他专攻一门科学技术。他们认为，学好数理化，可以走遍天下都不怕。

在父母的教育下，勒韦放弃了自己原来的爱好和专长，进入斯特拉斯堡大学医学院学习。

勒韦是一位勤奋志坚的学生，他不怕从头学起，他相信专注于一，必定会成功。带着这一心态，他很快进入了角色，专心致志于医学课程的学习。心态是行动的推进器，他在医学院攻读时，被导师的学识和专心钻研精神所吸引。这位导师叫溜宁教授，是著名的内科医生。勒韦在他的指导下，学业进步很快，并深深体会到医学也大有施展才华的天地。

从医学院毕业后，勒韦先后在欧洲及美国一些大学从事医学专业研究，在药理学方面取得较大进展。由于他在学术上的成就，奥地利的格拉茨大学于1921年聘请他为药理教授，专门从事教学和研究。他在那里开始了神经学的研究，通过青蛙迷走神经的试验，第一次证明某些神经合成的化学物质可将刺激从一个神经细胞传至另一个细胞，又可将刺激从神经元传到应答器官。他把这种化学物质称为乙醚胆碱。1929年，他又从动物组织中分离出该物质。勒韦对化学传递的研究成果，是一个前所未有的突破，对药理及医学上作出了重大贡献，因此，1936年，他与戴尔获得了诺贝尔生理学及医学奖。

尽管勒韦是杰出的教授和医学家，但他和其他犹太人一样，在德国遭受到纳粹的迫害，当局把他逮捕，取消他的德国国籍并没收全部财产。后来，他逃脱纳粹的监视，辗转来到美国，并加入了美国国籍，受聘于纽约大学医学院，开始了对糖尿病、肾上腺素的专门研究。勒韦对

| 030 | 塔木德智慧全集

每一个新的科研项目都能专注于一。不久，他这几个项目都获得了新的突破，特别是设计出检测胰脏疾病的勒韦氏检验法，对人类医学作出了重大贡献。

在生活中，一个人确定的目标要专一，不能经常变幻不定。

确立目标之前需要做深入细致的思考，权衡各种利弊，考虑各种内外因素，从众多可供选择的目标中确立一个。

同时，一个人在某一时期或一生中一般只能确立一个主要目标，目标过多会使人无所适从，应接不暇，忙于应付。

有一位房产商人，居然记不清自己手头到底有多少宗交易。他先是做一座建筑物的生意，接着增加到两座，后来范围更大了，终于扩展到别的业务。他回忆说：“刺激得很，我在试验自己的极限。”

有一天，银行来了通知，说他扩张过度，冒了太大风险，决定停止给他信贷。于是，这位奇才失败了。起初他怨天尤人，埋怨银行，埋怨经济环境，埋怨职员。最后他说：“我明白我没有量力而为，欲速则不达。”

答案是重定目标，找出他最拿手的生意——发展地产。他熬了好几年，终于又慢慢振作了起来。如今，他又成了一位成功的商人，做事也更有分寸了。

生活中有的人之所以没有什么成就，原因之一就是经常确立目标，经常变换目标，所谓“常立志”者就是这样一种人。

在太多的领域内都付出努力，难免会分散精力，阻碍进步，最终一无所成。那些对奋斗目标用心不专、左右摇摆的人，对琐碎的工作总是寻找遁词，懈怠逃避，因而注定要失败。如果我们把所从事的工作当做不可回避的事情来看待，就能带着轻松愉快的心情，迅速将它完成。

3. 凡事都有解决的窍门

《塔木德》说：“办法总比困难多，凡事都有解决的窍门。”

有一天，两个女人来见所罗门王，站在他面前。其中一个说：“陛下啊，这女人跟我住同一个屋子，我在家生孩子的时候，她正住在那里。我生了一个男婴，两天后她也生了一个男婴。这屋子里只有我们两个，没有别人。一天晚上，她不小心压死了自己的孩子，就半夜起来，

趁我熟睡时抱走我的孩子，放在她床上，然后把她那死了的孩子放在我的床上。第二天早晨，我醒来要给孩子喂奶，发现他已经死了，再仔细一看，才知道那并不是我的孩子。”

另一个女人说：“不！活着的孩子是我的，死的才是你的！”

第一个女人回答：“不！死孩子是你的，活着的是我的！”

她们在所罗门王面前就这样争辩起来。

所罗门王心想：“既然她们都说活孩子是自己的，死孩子是对方的，那么……”他对待从说：“拿一把刀来！”侍从把刀拿了进来。

所罗门王下令说：“把这活着的孩子劈成两半，一半给这个女人，一半给那个女人！”

孩子的母亲心疼自己的儿子，就对所罗门王说，“陛下，千万不要杀这孩子！求你把他交给那女人好啦！”

另一个女人却说：“不必给我，也不要给她，把这孩子分成两半吧！”

所罗门王说：“不可杀死这孩子！把她交给第一个女人，因为她才是孩子真正的母亲。”

以色列人听说所罗门王这个英明的裁决，都非常敬佩他。他们知道上帝赐给他智慧，使他公平地审判案件。所罗门王不愧为睿智的君王，眉头一皱，就解决了一桩棘手的疑案。

那个“恶毒”的女人，不仅想夺人之爱，而且还想将孩子一分为二，以求心理平衡。但上帝是公正的，正义终将战胜邪恶。

由此可见，凡事都有解决的窍门，只要我们肯动脑筋，勤于学习，善于运用自己的智慧，也会像所罗门王那样充满睿智。

4. 脚踏实地，循序渐进

《塔木德》中有一句流传甚广的格言：“罗马不是一天建成的。”

1872年，犹太人哈同来到中国上海谋生，当时他24岁，年轻力壮，但身上除了穿着外，几乎一无所有。他立志来中国赚钱发财，但他一无资本，二无专业知识和技术。为此，他决心先立足，因其长得身材魁梧，他在一家洋行找到了一份看门的工作。换作别人也许是不愿干的，相貌堂堂，年轻高大，却屈于当站门雇员。但哈同却不那么想，他认

| 032 | 塔木德智慧全集

为看门赚来的钱也是一种报酬，没有丢脸和失身份的感觉。而且，他有更深层次的考虑，“千里之行，始于足下”，在这份工作上找个立足支点，今后通过自己的努力奋斗，积蓄力量，最后能找到赚更多钱的路子。

在当看门工时，哈同非常认真，忠于职守。晚间，他利用一切可利用的时间阅读各种经济和财务方面的书籍，知识增进很快。不久，老板觉得他工作出色，脑子精灵，便把他调到业务部门当办事员。

哈同一如既往，工作业绩不错，逐步被提升为行务员、大班等。这时，他的收入大为增加了，早怀壮志的他并没有因此而知足。他认为自己创业的时机到了，1901年，他辞职了，开始独立经营商行。

哈同自办的商行取名为“哈同洋行”，为了赚取更多的钱，以经营洋货买卖为主。他卖的洋货在中国市场上的竞争品相对较少，消费者难以“货比三家”，因而赚取了高额利润。几年间，他赚了许多钱。

随着资本的增多，哈同没有放缓自己的追求，开始从事买卖土地和放高利贷的业务。他买入的土地大多从一些急于等钱用的人手中获得，所以他把价钱压得很低，卖主不得不就范。接着，他将低价买入的土地租给别人造屋，到一定年限后收回，这样连房产也归他所有了。此外，他自己也投资建造楼房用于出租，从中获取惊人的利润。就这样，他成为了大富豪。

和哈同一样，犹太巨商大多是白手起家，刚刚从业时多从事最底层的工作。他们的一大共性是都能将平凡的工作干得十分出色。

洛克菲勒16岁开始为一个小商人做会计助理，因工作有条不紊，精细认真，深受老板赏识；钻石大王彼德森16岁到一家珠宝店当学徒，敲敲打打一丝不苟，仅5个月手艺就得到了师傅的认可；股票超人约瑟夫·贺希哈从14岁到17岁，伏案画股票行情图一画就是3年。类似的事例太多。

他们还有一个共性是工作之余爱看书学习。有个说法，人与人之间的差距主要在业余时间。他们就是利用业余时间使自己成为某一方面的专家。

美联储主席格林斯潘身居高位多年，仍对经济理论和经济运行的细节了如指掌，尤其对统计数据非常在行。他在这种境况下犹能如此踏实，当属罕见。《塔木德》上告诫后人：“别想一下就造出大海，必须先由小河川开始。”反观某些人，不屑于做小事，只想做大事，结果不

仅缺乏根基，而且信心屡屡受挫。

5. 流泪撒种，必欢呼收割

《塔木德》说：“流泪撒种的，必欢呼收割。”“那流着泪出去的，必要欢欢乐乐地带禾捆回来。”

犹太人认为，勤勉和成功是相辅相成的，常常有人因为勤勉而成功，但却很少有人因懒惰而成功。尽管勤劳并不一定能获得成功，但只要能够辛勤工作，也能够获得个人最大限度的成功。

在犹太人心中，成功的背后定有辛苦。远古犹太人升火，要花很长的时间去摩擦木头或石头；要吃果实，就爬到很高的树上去摘。

勤勉或懒惰不是天生的，很少有人一生下来就是辛勤的工作者，也很少有人是天生的懒虫，大多数人的勤勉或懒惰都是后天养成的，是习性所致。此外，孩童时期的家庭环境以及所受的教育，也有很大的影响。勤勉通常分为两种：一种是外力强迫的勤勉，一种是自己自愿的勤勉。

在贫穷的时代，犹太人必须在劳动条件非常恶劣的环境中，从事长时间的劳动，否则便无法维持生活。犹太人认为这是自愿的勤勉。

犹太人在埃及受奴役期间，曾经长时间从事田里的工作，劳动量大得使人们听了都会打寒战。但是，辛勤工作的结果并没有使他们的生活得到改善，这是因为这些辛勤是外力强迫所致。

外力强迫的勤勉对人自身不会有什么作用，因为一旦外力消失，这种勤勉就会荡然无存。自愿的辛勤较易产生属于自己的东西，从而逐步培养自己，久而久之，就能确立一个完完整整的自我。

有这样一个故事：

罗马皇帝哈德良看见一个老人在努力工作，种植无花果树。他问老人道：“你是否期望自己能够享受果实？”

老人回答说：“如果我不能活到吃无花果的时候，我的孩子们将会吃到，或许上帝会特赦我。”

“如果你能够得到上帝特赦而吃到这树的果实，”皇帝对他说，“请你告诉我。”

时光流逝，果树果然在老人的有生之年结出了果实，老人装了满满一篮子无花果去见皇帝。见到皇帝时，他解释说：“我就是你看见过的

| 034 | 塔木德智慧全集

那个种无花果树的老人，这些无花果是我劳动的成果。”

皇帝让他坐在金椅子上，把他的篮子装满了黄金。

这时，皇帝的仆人反对道：“您想给一个老犹太人那么多的荣誉吗？”

皇帝回答说：“造物主给勤劳的人以荣誉，难道我就不能做同样的事吗？”

后来，老人家附近有一个懒惰的邻居，他的妻子听了老人的故事，对丈夫说：“皇帝爱吃无花果，给他点无花果，他就会给你金子。”

丈夫听从了妻子的话，也拿了满满一篮子无花果到皇宫，要求换取金子。

仆人报告皇帝，皇帝大怒道：“让这个人站在皇宫门口，每个进出的人都可以向他脸上扔一个无花果。”

黄昏时，这个可怜的人被送回了家，浑身又青又肿。“我要把我得到的全给你！”他冲妻子喊道。

犹太人认为，懒惰使人一事无成，上帝和人们都是奖赏勤勉的人的。因此，犹太人的生存之法是培养勤勉的习惯，因为这才是成功的关键。

6. 从错误中学习经验

《塔木德》说：“人生是要犯错误的，不犯任何错误的人，是一无所成的人。”

股票大王约瑟夫·贺希哈小时候是个乞丐，但他却发誓一定要成就一番伟大的事业。在流浪街头觅食时，他每天拾取别人废弃的报纸，坐在街边的石椅上看个不停，晚上借助路边灯光阅读捡来的书。在如此恶劣的环境下，他慢慢对书报上的经济信息、股市行情产生了兴趣，于是，他决心在股票方面发展自己的事业。

一个衣不蔽体、食不果腹的一无所有者，竟然想发展股票事业，人们觉得他简直是异想天开。但是，约瑟夫·贺希哈凭着一股顽强进取的精神，一步一步地朝这个目标前进。

1914年，第一次世界大战开始了，纽约证券交易所和其他证券交易所都因经营惨淡而关闭，很多证券公司也岌岌可危。就在这个时候，约瑟夫·贺希哈却到证券交易所去找工作。几位在交易所门口玩纸牌的人

听说他来找工作，不禁哄然大笑起来，认为他在股市大崩溃的情况下还想做股票工作，肯定是神经有问题。

贺希哈没有灰心丧气，他转身到别的交易所去寻找工作。尽管接连受到讥笑，但他仍不放弃自己的追求，最后，他来到百老汇大街120号的依奎布大厦，在爱默生留声机公司里找到了一份工作，这是一份干办公室勤杂和午间总机接线的工作，工薪很低，每周12美元，但他很乐意地接受下来。

他满腔热情地开始了工作，并十分珍惜这一机会，利用晚间和假日认真钻研股票业务和市场行情。不久，贺希哈发现爱默生留声机公司也发行股票，于是，他时刻注意着公司的经营情况。他想，自己现在从事的勤杂工作与高层次的股票工作差距太大，怎样才能使自己靠拢它乃至参与它呢？

一天上午，他鼓起勇气，敲开总经理办公室的门，大胆地提出：“总经理先生，我可以做您的股票经纪人吗？”总经理十分惊讶，他稍沉默了一会，盯着这位犹太小伙子，觉得他半年来工作勤快、反应灵活，于是对贺希哈说：“胆量是股海冲浪的首要条件，你既然有这种勇气，就试试看吧！”

之后，贺希哈成为爱默生留声机公司股票行情图的绘制员，他运用自己积累的股票知识和行情资料，很快就上手了。在工作中，他对股票买卖的领悟更深了，为其日后事业的发展打下了坚实的基础。

贺希哈在爱默生公司工作时，每天除了花很少的车费、午餐费和零用钱外，把其余的工资都积蓄下来。同时，他还替另一家股票交易所跑腿，这份兼职工作是从每天下午6时到第二天凌晨2时，来回跑送有关文件，每星期从中赚取12美元的报酬。经过三年的艰苦努力，他积累了2000美元。于是，他根据自己的奋斗计划，成为了一名独立的股票经纪人，从此走上发迹之路。不到一年时间，他已经拥有了168万美元的资产。

股海是风云突变的，它不为人们的意志所左右。当贺希哈的财富积累到超亿美元时，有一次股市骤然下跌，他买进了一家钢铁公司的股票，结果所赚到的上千万美元及其他多宗赢利一下亏光了。

这一次惨败没有打倒贺希哈，相反使他更坚定信心，变得更聪明了。他回忆说：“这次失败只给我留下4000美元，几年的奋斗积累几乎

输光了，那是我一生中最痛苦的一次错误。但是，我认为，一个人如果说不会犯错误，他就是在说谎话。我如果不犯错误，也就没有办法学到经验。”

确实，经过这次失误后，贺希哈经营股票顺利多了。到1928年，他已经成为每月可以赚20万美元的股票大王。1929年是他最辉煌的一年，也是股市历史上最热闹的一年，几乎全民都加入了股票买卖的行列。丰富的经验使贺希哈认定大雨和风暴即将来临，他果断地将1928年末及1929年初大量买入的各类股票，一分不留地抛售，得到了相当于原来投资10多倍的回报，他一下又赚了上亿美元，成为当时赫赫有名的股票大王。

人生不可缺少胆量和勇气。有了勇气，每一次从失败中得来的经验教训，都会成为有益的经验，使我们更加小心地避开前方的错误。

7. 永不逃避责任

犹太人认为，好事可以分享，自己的责任一定要自己负。放弃自己的责任和义务是可耻和罪恶的。

不论是把事情推给别人，还是归咎于环境，自己的责任仍然存在，所以犹太人从来不把责任推给别人，而是自己动手去做。

人既然生存在这个世界上，自己就不能被完全抹掉，当然也不能抹消自己的全部责任，只要存在一天，人就会负担一天的责任，即使可以把其中的一半责任推给环境，但自己仍须负担另一半的责任。

不朽的上帝对他的使者盖傅瑞儿说：“去！在那些正直人的前额上用墨水做个标记，这样破坏天使就不会伤害他们；在那些恶人的前额上用血做标记，破坏天使就会消灭他们。”

这时，正义站在上帝面前说：

“宇宙之王，第一种人和第二种人有什么不同？”

“第一种人是彻底的好人，”上帝回答说，“第二种人是彻底的坏人。”

“宇宙之王，”正义争辩道，“正直的人有力量反抗其他人的行为，可是他们没有这么做。”

“你知道，”上帝回答说，“即使他们反抗过了，邪恶的人也不会

听他们的话。”

“宇宙之王，”正义说，“你知道那些坏人不会改变，可是那些正直的人知道这一点吗？”

由于正直的人没有反抗，上帝改变了主意，没有把他们和恶人分开。

这是上帝对一个放弃自己责任的人的处置。

在现实生活中，犹太人在任何时候都不逃避自己的责任，为了负起自己的责任，他们甚至可以倾家荡产，可以牺牲性命。所以，他们在别人心目中讲究诚信，注重契约。

有个犹太人接到了美国芝加哥一个公司3万套刀叉餐具的货单，双方商定的交货日期是9月1日。这个商人必须在8月1日从本港运出货物，才能在9月1日如期交货。

但是，由于一些意外事故，商人没能在8月1日赶制出3万套刀叉餐具。他陷入了困境，但他丝毫没有想过要给对方写封情真意切的信，要求延期交货并表示歉意，因为这已是违背契约，不符合犹太商法，并且也是逃避责任的做法。

结果，这位犹太商人花巨资租用飞机送货，将3万套刀叉如期交货，而他为此损失了1万美元。

不逃避责任正是犹太人取得非凡成就的基石。

8. 学会控制和改变自己

《塔木德》说：“谁是英雄？战胜自己情欲的人是英雄。”

在生活中，犹太人主张“有所为，有所不为”，他们非常善于控制和改变自己的不良习惯，对待吸烟的问题即是如此。现在，吸烟的犹太人所占的比例较其他民族要小得多。

一位犹太人指出，世界上有千千万万的成年人吸烟，其中大多数据说已经上瘾。“上瘾”这个名词的含义是他们不能自制，亦即身不由己。但我们也知道，有很多吸烟的人不必经过治疗便戒掉了烟。他们只是决定把它戒掉——然后就这样把它戒了。

假如他们是上了瘾的话，又怎么能够把它戒掉呢？上瘾的定义不是说上瘾者处于一种身不由己的状态吗？

| 038 | 塔木德智慧全集

所以说，吸烟基本上是个习惯，并非上瘾。你和吸烟的人谈论时，把习惯和上瘾区分清楚是非常重要的。我们承认戒烟或戒除其他陋习时，会带来诸多不舒服的“症状”，使抗拒引诱更加困难，但这并不是办不到的。

球王贝利戒烟的经历或许对我们有所启迪。

世界球王，被人们称为“黑珍珠”的巴西足球运动员贝利，自幼酷爱足球运动，并很早就显示出超人的才华。

有一次，贝利参加了一场激烈的足球赛，累得喘不过气来。休息时，贝利向小伙伴要了一支烟。他得意地吸起烟来，嘴里吐出一缕缕淡淡的烟雾。贝利有点陶醉了，似乎刚才极度的疲劳也烟消云散。

这一切全被他的父亲看在眼里，父亲的眉头皱起了一个大疙瘩。

晚上，父亲坐在椅子上问贝利：“你今天抽烟了？”

“抽了。”贝利意识到自己做错了事，他红着脸低下了头，准备接受父亲的训斥。

然而，父亲并没有发火，他从椅子上站起来，在屋里来来回回走了许久，才平静地对贝利说：“孩子，你踢球有几分天资，也许将来会有出息。可惜你现在就开始抽烟了，抽烟会损坏你的身体，使你在比赛时发挥不出应有的水平。”

贝利的头低得更下了。父亲又语重心长地接着说：“作为父亲，我有责任教育你朝好的方面努力，也有责任制止你的不良行为。但是，是往好的方向努力，还是往坏的方向滑去，做决定的是你自己。我只想问问你，你是愿意抽烟呢，还是愿意做个有出息的运动员？孩子，你该懂事了，自己选择吧！”说着，父亲从口袋里掏出一些钱，递给贝利，并说：“如果你不愿意做个有出息的运动员，执意要抽烟的话，这点钱就作为你抽烟的经费吧！”说完父亲便走了出去。

贝利望着父亲远去的背影，仔细回想着父亲那深沉而又恳切的话语，不由地哭了。他哭了好一阵子才止住哭声。之后，他拿起桌上的钞票去买了一双运动鞋，并坚定地说：“爸爸，我再也不抽烟了，我一定要当个有出息的运动员。”

从此以后，贝利不但与烟无缘，还刻苦训练，球艺飞速提高。他15岁参加桑托斯职业足球队，16岁进入巴西国家队，并为巴西队永久占有“女神杯”立下奇功。如今，贝利已成为拥有众多企业的富翁，但他仍

然不抽烟。

“有所为，有所不为”是成就大事业的基本前提。一个人想要征服世界，首先要战胜自己。

9. 成功和失败都是习惯

《塔木德》说：“成功和失败都是习惯。”下面的故事对此进行了生动的阐释：

亚里山德拉大图书馆被烧之后，只有一本书保存了下来，但并不是一本很有价值的书。于是，一个识得几个字的穷人用几个铜板买下了这本书。这本书并不怎么有趣，但里面却有一个非常有趣的东西！那是窄窄的一张羊皮纸，上面写着“点金石”的秘密。

点金石是一块小小的石子，它能将任何一种普通金属变成纯金。羊皮纸上的文字解释说，点金石就在黑海的海滩上，和成千上万与它看起来一模一样的小石子混在一起，但秘密就在这儿。真正的点金石摸上去很温暖，而普通的石子摸上去却是冰凉的。于是，这个人变卖了为数不多的财产，买了一些简单的装备，在海边扎起帐篷，开始检验那些石子。这就是他的计划。

他知道，如果他捡起一块普通的石子并且因为它摸上去冰凉就将其扔在地上，他有可能几百次地捡拾起同一块石子。所以，当他摸着石子冰凉的时候，就将它扔进大海。他这样干了一整天，却没有捡到一块是点金石的石子。然后，他又这样干了一个星期，一个月，一年，三年……还是没有找到点金石。然而，他继续这样干下去，捡起一块石子，是凉的，将它扔进海里；又去捡起另一块，还是凉的，再把它扔进海里；又一块……

有一天上午，他捡起了一块石子，而这块石子是温暖的……结果他把它随手就扔进了海里。他已经形成了一种习惯，把他捡到的所有石子都扔进海里。他已经如此习惯于做扔石子的动作，以至于当他真正想要的那块石子到来时，他还是将其扔进了海里！

一个伟大哲学家说过：“习惯真是一种顽强而巨大的力量，它可以主宰人生。”看来，习惯有时会成为阻碍你成功的障碍，让你扔掉握在手里的机会，坏的习惯尤其如此。

| 040 | 塔木德智慧全集

犹太人相信，健康和富足都是习惯的产物。在犹太人中流传着这样一个故事：

有两个人，一个是体弱的富翁，一个是健康的穷汉，他们相互羡慕着对方。富翁为了得到健康，乐意出让他的财富；穷汉为了成为富翁，随时愿意舍弃健康。

一位闻名世界的外科医生发现了人脑的交换方法。富翁赶紧提出要和穷汉交换脑袋。其结果，富翁会变穷，但能得到健康的身体；穷汉会富有，但将病魔缠身。

手术成功了。穷汉成为了富翁，富翁变成了穷汉。

不久，成为穷汉的富翁由于有了强健的体魄，又有着成功的意识，渐渐又累积起了财富。

但同时，他又总是担忧自己的健康，一感到稍微不舒服便大惊小怪。由于他总是担惊受怕，久而久之，他健康的身体又回到原来多病的状态里，或者说，他又回到了以前富有而体弱的状况中。

那么，那位新富翁又怎么样呢？

他总算有了钱，但身体孱弱。然而，他总是忘不了自己是个穷汉，有着失败的意识。他不想用换脑得来的钱相应地建立一种新生活，而是不断地把钱浪费在无用的投资中，应了“老鼠不留隔夜食”这句老话。

钱不久便被挥霍殆尽，他又变成了原来的穷汉。然而，由于他无忧无虑，换脑时带来的疾病也不知不觉地消失了，他又像以前那样有了一副健康的身子骨。

最后，两人都恢复了原来的模样。

现在，你要努力开始学习对付一个最顽固的敌人——你的坏习惯。不妨手中拿一支笔，把你认为自己最需改正的一些坏习惯一一写下来，然后再身体力行。

10. 形象是最好的名片

《塔木德》说：“人在自己的故乡所受的待遇由评价而决定，在故乡则由服饰而决定。”

一位犹太企业家认为，人与人初次交往，90%的印象来自服装。英国前首相丘吉尔也认为，服装是最好的名片。在社会交往日益频繁的今

天，人们越来越重视自己的着装，力求在某些特殊的场合因得体的服装而获得某种交际优惠。

中国也有句俗话说：“人靠衣裳马靠鞍。”因此，衣着是十分重要的，绝不可马虎了事。一位牛津大学的教授指出：“衣着可以代表个性，但个性不一定需要衣着。”

在追求个性的现代社会中，衣着的个性化是必然趋势，个性将是衣着时尚成功与否的标准。走在前面的人，当然要领先一步。

当然，个性不一定需要衣着体现，但有衣着的装点总比没有衣着的装点好。普通人惯于以貌取人，追求个性应该用衣着来树立自己的外表，而不是回避它。

在商界，衣着有时代代表着优良的经商品质和经济实力。

10多年前，刚从本科毕业的贝克，面临着两个选择：一是踏入商界，二是留在学院。后来发生的一件事使他决定留在学院。有一次，贝克遇上一个好机会，有人愿意给他投资10万英镑，他未顾及衣着，匆忙赶去洽谈，结果对方单刀直入地对他说：“小伙子，你的衣着表明你在商业上缺乏才能，你没能在经济方面给我一个可靠的承诺。”

当时的贝克如遭当头棒喝。他以为凭自己的智力和满腹学问可以说服别人。实际上，那次会面，他根本没有机会说出心中的蓝图。因为他的衣着，别人已经下定决心不和他合作了。

过了很多年，贝克仍能回想当时的寒酸表现。想想看，别人投资是为了赚钱，经济上缺乏承诺的人能相信吗？钱再多也不能朝水里扔。即使要朝水里扔，他自己也会扔，为什么要借别人的手扔呢？

所以，贝克自那以后就开始讲究衣着了，他知道了衣着的重要性。

成功并不完全，甚至也不首先取决于一个人的穿着打扮，但着装打扮却是多数人迈向成功的一个重要因素。吻合个性的衣着可以强化你的自信。

这里所说的讲究衣着，绝不是教你从此陷入表面满足虚荣的泥坑。在用衣着表现自信的同时，的确应该表明你的身价和地位。需要提醒的是，我们不是为了追求奢华而打扮，而是为追求成功而打扮。

11. 正确的思考可以成为富人

《塔木德》说：“仅仅知道不停地干活显然是不够的。”对此，犹

| 042 | 塔木德智慧全集

太人的建议是：与其默默无闻地埋头苦干，不如多动些脑子！

自从有传言说有人在萨文河畔散步时无意发现金子后，这里便常有来自四面八方的淘金者，他们都想成为富翁，于是寻遍了整个河床，并在河床上挖出很多大坑，希望找到更多的金子。的确，有些人找到了，但也有一些人因为一无所得，只好扫兴离去。

也有些人不甘心落空，便驻扎在这里，继续寻找。彼得·弗雷特就是其中的一员。他在河床附近买了一块没人要的土地，一个人默默地工作。为了找金子，他已把所有的钱都押在这块土地上。他埋头苦干了几个月，翻遍了整块土地，直到平地全变成坑坑洼洼，但连一丁点金子也没找到。

6个月以后，他连买面包的钱也快没有了。于是，他准备离开这里，到别处去谋生。

就在他即将离去的前一个晚上，下起了倾盆大雨，并且一下就是三天三夜。雨终于停了，彼得走出小木屋，发现眼前的土地看上去好像和以前不一样了：坑坑洼洼已被大水冲刷平整，松软的土地上长出了一层绿茸茸的小草。

“这里没找到金子，”彼得若有所思地说，“但这块土地很肥沃，我可以用来种花，并且拿到镇上去卖给那些富人，他们一定会买些花装扮他们华丽的客堂。如果这样的话，我一定会赚许多钱，有朝一日我也会成为富人……”

彼得仿佛看到了将来，美美地撇了一下嘴说：“对，不走了，我就种花！”

于是，他留了下来，花了不少精力培育花苗，不久田地里长满了美丽娇艳的各色鲜花。

他拿到镇上去卖，那些富人一个劲地称赞：“噢，多美的花啊，我从没见过这么美丽鲜艳的花！”他们很乐意付少量的钱来买彼得的花，以便使他们的家变得更富丽堂皇。

五年后，彼得终于实现了自己的梦想——成了一个富翁。

“我是唯一一个找到真金的人！”他时常不无骄傲地告诉别人，“别人在这儿找到黄金后便远远地离开，而我的‘金子’是在这块土地上，只有勤于思考、积极行动的人才能靠勤劳去采集。”

任何一项成就的取得，都与正确的思考方式分不开的。动脑筋想方

法是通往成功的必由之路，是打开幸运之门的钥匙。

12. 创造成功的机会

《塔木德》说：“我见日光之下，跑快的未必能赢，力战的未必得胜，智慧的未必得粮食，明哲的未必得资财，灵巧的未必得喜悦，所临到众人的，是在乎当时的机会。”

20世纪50年代初期，有个叫丹尼尔的年轻人，从美国西部一个偏僻的山村来到纽约。他走在繁华的都市街头，啃着干硬冰冷的面包，发誓一定要闯出一片属于自己的天空。

然而，对于没有进过大学校门的丹尼尔来说，要想在这座城市里找到一份称心如意的工作，简直比登天还难，几乎所有公司都拒绝了他的求职申请。

就在他心灰意冷之时，有一天，他接到一家日用品公司让他前去面试的通知。他兴冲冲地前往面试，但是，面对主考官有关各种商品的性能和如何使用的提问，他吞吞吐吐，一句话也答不出来。说实话，摆在他眼前的许多东西他从未接触过，有的连名字都叫不出来。

眼看唯一的机会就要消失，在转身退出主考官办公室的一刹那，丹尼尔有些不甘心地问道：“请问阁下，你们到底需要什么样的人？”

主考官微笑着告诉他：“这很简单，我们需要能把仓库里的商品销售出去的人。”

回到住处，丹尼尔回想着主考官的话，突然有了一个奇妙的想法：不管哪个地方招聘，其实都是在寻找能够帮自己解决实际问题的人。既然如此，何不主动出去，去寻找那些需要帮助的人？他想，总有一种帮助是他能够提供的。

不久，当地一家报纸上登出了一则颇为奇特的启事，文中有这样一段话：“……谨以我本人人生信用作担保，如果你或者贵公司遇到难处，如果你需要得到帮助，而且我也正好有这样的能力给予帮助，我一定竭力提供最优质的服务……”

让丹尼尔没有料到的是，这则并不起眼的启事登出后，他很快就接到了许多来自不同地区的求助电话和信件。

原本只想找一份适合自己工作的丹尼尔，这时又有了更有趣的发

现：老约翰为自己的猫咪生下小猫照顾不过来而发愁，而凯茜却为自己的宝贝女儿吵着要猫咪却找不到卖主而着急；北边的一所小学急需大量鲜奶，而东边的一处牧场却奶源过剩……诸如此类的事情，一一呈现在他面前。

丹尼尔将这些信息整理分类，一一记录下来，然后毫不保留地告诉那些需要帮助的人。而他，也在一家需要市场推广员的公司找到了适合自己的工作。不久，一些得到他帮助的人给他寄来了汇款，以表谢意。

据此，丹尼尔灵机一动，辞职注册了自己的信息公司，业务越做越大，他很快成为纽约最年轻的百万富翁之一。

成功没有固定的模式。幸运从来不会主动光顾你，要靠自己去寻找、去争取。有时候，给别人帮助的同时，其实也为自己创造了最好的成功机会。

13. 不要盲从权威

《塔木德》说：“两个犹太人就会出现三种意见。”由于受到迫害而产生的反权威主义，赋予了犹太人独立性的因素。犹太人充满了反叛精神。正是由于他们不重视权威的性格，才产生了卡尔·马克思这样的社会改革家。也由于不重视权威，成功后自己也不会成为权威，这就是犹太人的特征。

犹太人常常脱离常轨考虑问题，伽利略、喀布拉等人都曾向他们所处时代的天文学挑战；爱因斯坦也是因为敢于脱离常轨，才推动着人类历史一步一步地前进。

有一个故事，就是讲犹太人不盲从权威的。

一次，拉比以利扎·本·西蒙从老师家里出来，悠闲地骑着毛驴，感到很快活，因为他刚刚学习了不少《律法书》上的知识，心中充满了骄傲。突然，一个非常丑的人向他打招呼：“祝你平安，先生。”拉比以利扎不向人家打招呼而是说：“你可真丑陋啊！你周围的人都和你一样难看吗？”

那人回答说：“我不知道，但是你可以去跟我的造物主说：‘你造出来的东西多么丑陋啊！’”

拉比以利扎意识到自己犯了错，于是向这个人鞠躬，说：“我在您

面前低头，请原谅！”

但是，那个愤怒的人说：“我不会原谅你，除非你到我的造物主那里说：‘你造出来的东西多么丑陋啊！’”

拉比以利扎跟在那人身后，来到自己的镇子上。当镇上的人看到他们的拉比，都来致意，说：“祝你平安，老师！”

“你们这是在跟谁致意？”那个人问道。

“跟在你身后的那个人。”人们回答说。

“如果那人是一个拉比，”他大声说，“以色列再没有和他一样的人。”

人们很奇怪，便问他为什么这样说，他就讲了刚刚发生的事情。

“可是你应该原谅他啊，”他们催促着说，“因为他是一个很好学的律法师。”

“为了你们，我会原谅他。”那人最后说，“但是他以后再也不许做这样的事情了。”

这个非常丑的人之所以愿意原谅拉比以利扎，是因为他并不需要随时向权威挑战，只需适当模仿别人的做法，就能很快乐。但如果一味地追随，乃至故步自封，就会陷入盲从的境地。

犹太人相信，接受权威人士所给你的负面评价是最大的不幸。对于许多白手起家的犹太富翁来说，他们选择了另一条道路，那就是不相信那些贬低他们，而且是反复贬低他们的权威人士。他们有远见、有勇气、有胆量地向老师、教授、业余批评家和教育测试中心所给出的评价进行挑战。

虽然犹太人懂得应当谨慎地对待他人的意见，但大多数犹太人不会把他们的批评者当做一回事；而且坚决不接受那些会削弱自己决心的负面评论或预言。不理睬恶意的批评，与经济成功或事业有成之间，存在着密切的关联性。

一位犹太学者指出：成功者，不论其智力如何，都会比不成功者受到更多的批评。事实上，批评对于锻炼一个人是很有必要的，就像百炼成钢，就像是对新兵的训练。问问当今有代表性的百万富翁，他们大都经历过许多这样的“新兵训练”。

14. 不停地工作，不断地倾注于细节

《塔木德》说：“在成功的道路上，如果你有耐心去等待成功的到来，不怕工作的简单、单调和琐屑，就能够干出惊人的成绩。持续努力，适当的时机做适当的动作，你就可能让一颗顽石点头。一点一点地做，你就能完成原本你自己认为是不可能完成的任务。只要你持续不断地努力，就几乎能够战胜一切困难，克服一切障碍，完成一切任务。”

艾斯蒂·劳达凭着一个梦想建起了一个化妆品王国，她没有资金，没有营销资历，没有任何护肤和美容方面的技术特长，也没有经商经验，然而，她却能营建一个别人难以与之匹敌的美容王国，她是与皇族关系密切、拥有几十亿美元化妆品王国的未加冕的皇后，她制造的产品出现在世界各地男女人士的梳妆台上：艾斯蒂护肤霜、青春露浴液、阿拉美斯男士护肤品、格林尼格抗过敏美容霜、JHL、白而宁霜和修复晚霜。

劳达是一个有无穷能量、不知疲倦的工作狂，她的精神、美感和洞悉眼光使这一切发生，为什么呢？她是“形象”的主人，她精心构建着自己和产品的形象，以优雅的姿态、完满的谎言使两者变为现实。她小心翼翼地将她的犹太移民背景改编成她小时候一直想象的人物形象，决定从容貌、举止、行为等一切方面都像一位上流社会文雅人士，荡涤那个在皇后街五金店长大的女孩子的一切痕迹，她成功了。她成为自己形象的再生品，她同样成功地塑造了自己的产品和公司形象，让它们能够吸引“上等顾客”的产品。产品形象如同她的自我形象塑造一样重要，劳达在这两种努力中只求拥有最佳形象，完美是劳达所擅长的，她以其独有的优势实现了这双重目标。在过去30年，人们很难，也不可能辨别艾斯蒂·劳达故事中的真实世界和想象部分，她从皇后街迅速闪现，一跃成为世界上最大私营化妆品公司的嫡主和慈善社会领袖。贫穷的移民女孩的痕迹荡然无存。

劳达与第一夫人南希·里根、温莎公爵及其夫人、格莱丝公主、雷格姆·阿夏·凯因、电影明星和媒介巨头都有交往，而劳达是凭借其意志力做到了这点的。她精心雕塑自己的形象来赢得“化妆品皇后”的美称。艾斯蒂·劳达所作所为证实了“思维使之成真”。

心理学权威们告诉我们，披上与希望的职业相配的“角色”或“形

象”，这一职位便会为我们所有，仅仅是因为我们适合那一角色的形象或“特征”。艾斯蒂·劳达便是这一理论的生动例子，她不仅从想象中构造了自己的形象，而且能从自己的想象中创造出艾斯蒂·劳达化妆品王国。

艾斯蒂·劳达39岁时凭借一个梦想建造出世界上最大的私营化妆品公司，90年代初，其年销售利润已超过20亿美元，只有雅芳和莱弗龙超过它。劳达是个创造幻想家，凭借自己勃勃雄心、非凡才能、高度能量、完美的品位、持之以恒的精神、革新的推销术和勤奋工作达到了自己的目标，她是个急切的卓越成就者，剔除一切干扰，达到了竞争极其激烈的化妆品业顶峰。劳达的梦境已成现实，艾斯蒂·劳达创建了她神奇的王国后，让这个非凡的梦想变得比她曾想象的更加“真实”，使劳达成为各地年轻妇女竞相效仿的偶像。

曾经一度沿街叫卖推销面霜的劳达，现在已生活在童话故事的真实场景中，成了曼哈顿府邸的主人，在伦敦有套寓所，在棕榈海滩有个海边修养地。一个没有钱财、没受过正规教育，又毫无技术特长的女性，要实现这一切真不简单。小伊斯提（她小孩时的称呼）拥有所有伟大成就者必备的因素——一个梦想。这是一个绝对依靠头脑的灵感而不是物质力量的故事，但具体过程并不那么简单，劳达为此付出了沉重的代价，这可从她的《艾斯蒂》（1985）一书中得到有力佐证：“所有这一切的神秘诀窍是能保证神奇秘方的出现和瞬间成功的实现，我以泪洗面，那是不停地工作，不断地倾注于细节，牺牲睡眠时间，操心 and 头痛换来的。”

劳达升到了高峰，她认为所有代价都是值得的，这位化妆品皇后不愧为有才能的幻想家，值得为她对改变化妆品世界所作的贡献受到嘉奖。

所以，不要因为没有成功，就责备这个世界的不够完美与现实，这是可笑和可鄙的。你要像所有成功者那样追求自己火热的、谋求成功的梦想，不停地工作，不断地倾注于细节。

第二篇

塔木德智慧全集 经商智慧

犹太民族是世界历史上最会经商的民族。尽管他们四处流散，备受迫害，却一次又一次地以“富人”的形象出现。历史上，这个忐忑不安地穿行在驱逐令和火刑柱中的民族，却好像是天然优良的造币机器。历代统治者排斥它、剥夺它，但在经济困境中又不得不依赖它。这是为什么？这个长期以来没有土地、没有国家的边缘民族，崛起在世界民族之林，成为一股不可忽视的经济力量，它的影响无处不在，而这一切都源于犹太人的经商智慧。

一、犹太人经商法则

1. 钱没有高低贵贱之分

2000多年前，犹太教的拉比们就已经开始教育他们的同胞：“钱不是罪恶，钱是神对人的祝福。”“《圣经》发射光明，金钱散发温暖。”“身体依心而生存，心则依靠钱包而生存。”金钱是成功的标志，是实现人生价值的工具，所以，“金钱是给美好人生的祝福，是人给上帝的礼物”。

《塔木德》说：“金钱平等，因此，人格平等，于是怀有赚大钱的欲望才好。金钱对任何人来说都是平等的，它没有高低贵贱的差别。”这是犹太人的经商法则。

有一位犹太人在一个公众场合演讲，为了证明人在任何时候都要看得起自己，他拿起20美元，高举过头顶。

“看，这是20美元，崭新的20美元。有谁想要？”结果所有人都举起了手。

这时，他把这张纸币在手里揉了揉，纸币变得皱巴巴的，然后又问听众：“现在有人想要这20美元吗？”所有人都举起了手。

他把这张纸币放在地下，用脚狠狠地踩了几下，钱币已经变得又脏又烂了。他拿起钱来，又问：“现在还有人想要吗？”

结果还是所有人都举起了手。于是他说：“朋友们，钱在任何时候都是钱，不会因为你揉了揉它，把它踩烂，它的价值就会有任何的变化，它依然可以在商店里花出去。”

为什么那张钞票在演讲者的手里揉皱了，又被他踩脏弄破了，还是有人想要它呢？因为钞票就是钞票，钞票是没有高低贵贱之分的，它不会因为受到了什么“待遇”就有所差别，它的价值还是和以前一样，和其他等面值的钞票的价值是一样的，只要它们的价值一样，钞票便是平等的。

犹太人就是这样的观念，所以他们总是不怕生意细微，即使小生意也不会放弃，在他们的经商历史中，他们喜欢把“钞票不问出处”这句话挂在嘴上，实际上是在教人们创造和积累财富必须处心积虑，必须巧捕商机，必须妙用手腕。

钱是货币，是一个人拥有的物质财富多少的标志，它本身不存在贵贱问题。犹太人的赚钱观念和传统观念不一样，他们丝毫不认为拉三轮、扛麻袋就低贱，而当老板、做经理就高贵，钱在谁的口袋里都一样是钱，不会到了另一个人的口袋中就不是钱了。

因此，他们在赚钱的时候，不会觉得钱是低贱或高贵的，他们不会因为自己目前所从事的职业不好而感到自愧不如，他们在从事所谓的低贱职业的时候，心态也表现得十分平和。

犹太人对钱的观念自有所持，特别是犹太商人，他们认为“金钱无姓氏，更无履历表”。他们不像有些国家和民族那样，把钱分为“干净的钱”或“不干净的钱”。他们自信，通过经营来赚钱是心安理得的。因此，他们通过千方百计的经营，尽量赚取更多的钱，不管这些钱是农夫出卖了产品得来的，还是赌徒赢来的，亦或是知识分子脑力劳动得来的，都是收之无愧，泰然处之。

赚钱有术的犹太人数不胜数，以放债发迹的亚伦就是典型的一例。

这位移居英国的犹太人从打工开始，用积蓄的一点小钱做些小生意。由于生意扩大，他需要资金周转，不得不向钱庄或银行借钱。他在实践中发现，向别人借钱的代价确实太高，往往与商业经营获得的利润相差无几。他想，自己辛辛苦苦经营全为银行打工，而且风险比银行还大，倒不如自己从事放债业务合算。

几年后，他开始了放债业务。他一边维持小生意经营，一边抽出部分资本贷给急需用钱的人。另外，他又从银行贷款来利率相对较低的钱，以较高的利率转贷给别人，从中赚取差额利润。有些等钱应急的生产者或其他人，宁愿以月息20%借贷，这样，等于100美元放贷1年，可获得240%的回报率，比投资做买卖更能赚钱。亚伦就是盯着这个赚钱的路子，迅速走上发迹之路。当他63岁逝世时，留下的钱财在当时的英国首屈一指。

犹太人的经商活动，有一个看似简单却很难做到的特点，他们对顾客总是一视同仁，不带一丝成见。他们认为，因为成见而坏了可以赚钱

的生意，简直是太不值得了。

犹太人散居世界各地，他们对各国人都视为同胞。无论是住在华盛顿、莫斯科还是伦敦等地，犹太人之间都经常保持密切的联系。

要想赚钱，就得打破原有的成见，这是犹太人经商得出的启示。就像金钱没有肮脏和干净之分一样，犹太人对赚钱的对象也是不加区分的。只要能赚钱，达成生意协议，能从你的手中得到钱，这种生意就可以做。在犹太人的脑海里，在进行贸易往来时，无论你是美国人还是俄国人，无论你是欧洲人还是非洲人，只要你和他的这笔交易能给他带来利润，他就可以和你交易。

要赚钱，就不要顾虑太多，不能被原来的传统习惯和观念所束缚，要敢于打破旧传统，接受新观念。也就是说，要想赚钱，就要打破成见。试想一下，如果因为和对方的思想意识不同，主动放弃一次赚大钱的机会，岂不是太可惜、太不值得了！我们知道，金钱是没有国籍的，所以，赚钱也不应当区分国籍，为自己设置赚钱的种种限制。聪明的犹太人很早就认识到这一点，所以他们很团结，结合在一起共同赚外国人的钱，这就是他们成功的原因所在！

由于犹太人对金钱不问出处，保证了他们的思想是完全自由的，丝毫不受世俗观念的拘束。在他们眼里，什么生意都可以做，什么钱都可以赚，即使“卖棺材的也可以赚钱”。

2. 穷，也要站在富人堆里

《塔木德》说：“生而贫穷并无过错，死而贫穷才是遗憾。尤其是终其一生，无力消除贫穷创造财富，更是无可宽恕的。”

在每个犹太人家里，当孩子稍稍懂事时，母亲就会翻开圣典，点一滴蜂蜜在上面，然后叫孩子去吻经书上的那滴蜂蜜。

犹太人的孩子几乎都要回答母亲同一个问题：“假如有一天，你的房子突然起火，你会带什么东西逃跑？”如果孩子回答是钱或钻石，母亲会进一步问：“有一种无形、无色也无气味的宝贝，你知道是什么吗？”要是孩子答不出来，母亲就会说：“孩子，你应带走的不是别的，而是这个宝贝，这个宝贝就是智慧。智慧是任何人都抢不走的。只要你活着，智慧就永远跟着你。”

| 052 | 塔木德智慧全集

有个日本学者名叫千岛佑郎，先后在以色列和美国专门研究犹太商法达30余年。千岛佑郎不愧是个博士，他的观点很有意思。他说：

“有一种穷人算是穷到了家，他们宁愿位列一支穷人的队伍之首做一辈子穷人，也不愿跑到一支富人的队伍之尾去做一会儿富人。”他讲的题目是《穷，也要站在富人堆里》。他借助讲述犹太史和犹太圣典《塔木德》，来阐述这些典籍与《穷，也要站在富人堆里》的关系，并一一列举了犹太商法的32种智慧。这时，一个迟到的听众递上一张纸条，问什么是犹太人经商法则。

千岛佑郎大声说：“我在解释之前，先向你提三个问题吧。”

第一个问题，如果有两个犹太人掉进了一个大烟囱，其中一个身上满是烟灰，而另一个却很干净，那么他们谁会去洗澡？

“当然是那个身上脏的人！”

“错！那个被弄脏的人看到身上干净的人，认为自己一定也是干净的，而干净的人看到脏人，认为自己可能和他一样脏，所以是干净的人要去洗澡。”

第二个问题，他们后来又掉进了那个大烟囱，情况和上次一样，哪一个会去澡堂？

“这还用说吗，是那个干净的人！”

“又错了！干净的人上一次洗澡时发现自己并不脏，而那个脏人则明白了干净的人为什么要去洗澡，所以这次脏人去了。”

第三个问题，他们再一次掉进大烟囱，去洗澡的是哪一个？

“这？是那个脏人。不，是那个干净的人！”

“你还是错了！你见过两个人一起掉进同一个烟囱，结果一个干净而另一个脏的事情吗？”

黑压压的听众一时寂静无语，只有千岛佑郎的声音在回响着：“这就是犹太商法，这就是《穷，也要站在富人堆里》的灵魂！穷是一种切肤没齿的感受，富是一种矜持倨傲的状态。穷人羡慕富人积累财富的结果，却忽略了富人通达财路的智慧。”

穷到富的转变是大多数人憧憬的，但没有致富的思想和手段，富有殷实只能是聊以自慰的幻想。穷人不能只是慨叹命运不济。穷人只有站在富人堆里，汲取他们致富的思想，具有他们成功的状态，才能真正实现致富的目标。

迈耶·罗斯柴尔德出生在一个备受歧视的犹太人居住区，但他仅仅花了几年的时间，便建立起了世界上最大的金融王国。

迈耶大约10岁的时候，父亲便开始传授他做生意的方法，迈耶不但从父亲那里学到了赚钱的技巧，而且培养了对古钱币和其他古董的兴趣，他十分起劲地收集中东、俄国以及欧洲的古旧钱币，加以整体出售。

有一天，迈耶得到了向一位将军兜售的机会。他把自己收集到的古钱币统统拿出来，给将军和将军的朋友观赏，并侃侃而谈每一枚钱币的来历和典故，尽管他当时只是个刚满20岁的年轻人，但他那丰富的古钱币知识和幽默风趣的谈吐却深深吸引了所有的人。

此外，迈耶还别出心裁地利用犹太人的音乐作为讲解时的配乐，更取悦了在场的人们。他知道这是个千载难逢的好机会，于是针对他的顾客都属于上流社会的这一特点，为其古钱币生意找到了一条独特的途径，并下工夫搞了一个一般商人无法模仿的噱头——他将古钱币以邮购的方式，有计划地推销给各地的皇亲贵族。他还把稀有珍奇或来历不凡的古币编印成精美的目录册，并一一附上亲笔信，寄给那些希望购买的顾客。

某天，他得到当地的领主比海姆公爵的召见。一直在等候着这一机会的迈耶，便以几乎赠送的价格，不惜血本地向公爵卖出了他收藏的珍贵古代徽章和钱币。

迈耶十分清楚地意识到，要在这个犹太人备受歧视的社会中脱颖而出，接近手握巨大权势的领主并博得其欢心，这是最有效的手段。

他借这次受公爵召见的机会，不但把花了很多心血用高价收集的古钱币以低得离谱的价格卖给公爵，同时还极力帮助公爵收集古币，经常为他介绍一些能够使其获得数倍利润的顾客，不遗余力地帮助公爵赚钱。

这种把金钱、心血和精力彻底投注于某个人的做法，日后便成为罗斯柴尔德家族的一种基本战略。如若遇到贵族、领主、大金融家等具有巨大潜在利益的人物，他们就甘愿作出巨大的牺牲与其打交道，为之提供情报，献上热情的服务。等双方建立起无法动摇的深厚关系后，再从这类强势者身上获得更大的利益。

迈耶25岁时，获得了“宫廷御用商人”的头衔。他45岁那年，法国爆发了大革命，比海姆公爵作为欧洲最大的金融家之一，自然不会错过这一良机，他大规模从事军火买卖，并把他的庞大的资金借给缺少军费的

君主和贵族，以赚取高额利息。

趁着纷乱的时世，借着公爵提供的巨大威望和便利，迈耶为自己谋取了暴利，为罗斯柴尔德家族奠定了不可动摇的根基。后来，他的家族在100多年之中积累了4亿英镑的惊人财富。

3. “78：22”法则

在自然界中，有一个78：22法则，空气中氮与氧的比例是78：22；人体的比重中，也是由78%的水及22%的其他物质所构成；正方形和其正方形内切圆的关系，也再次证明了这一法则。从这个角度看，78：22可以说是大自然作用于世界的一个规律。

犹太人认为，宇宙与生活是相依而在，相容无悖的。因此，他们把这一看法视为自己生活的法则，并把它活用到谋生、做生意中，使自己有了前进的精神支柱。

严格地说，“78：22法则”应是“78.5：21.5”，由于小数拗口，故称做“78：22”。这个比数很有哲理，它是以一个正方形的内切圆关系计算出来的。假设一个正方形面积是100，那么，它的内切圆面积为78.5，剩下的面积即21.5。以整数计算表达，便是78：22。

犹太人本着这样的法则指导自己的生活，获得了常胜不败的结果。

例如，犹太人普遍注重学习文化知识，他们认为“书中自有黄金屋”，所以，不论条件怎样恶劣，他们都出资让自己的子女读书。有的犹太人因家庭经济条件不允，则半工半读坚持读完大学。更有突出者，利用一切业余时间学习科学和技术。为什么犹太人这么注重学习呢？这是因为，他们坚信知识就是力量，知识不是人类天生就有的，只有付出努力才能得到，这就是法则，正如“78：22”一样，没有妥协的余地。这种法则驱使着犹太人辛勤地学习，使他们的知识文化高人一筹，使他们获得比例最多的诺贝尔奖金，使他们在各行各业的竞争中处于优势。

在漫长的经商生涯中，犹太人发现这个自然法则与一些商业经营活动有着天然的内在联系，犹太人做生意，同样本着“78：22”法则去经营运作。经商是为了赚钱，这是法则。他们认为，不赚钱的经商活动，是不符合“78：22”法则的，因而不能生存下去。若要赚钱，在经营中

就必须懂得核算，正如一个正方形的内切圆一样，投入的资本起码要达到一定的利润回报率才合算，如达不到这个比率，就不合算乃至亏本，这样的生意就不能做。放贷赚钱是犹太人起家的一招，他们在英国和欧洲产业革命时，瞄准了企业发展急需资金的状况，以高利率把钱借给那些企业，得到的回报率比自己办企业赚钱的还多，而风险相应减少，这便是运用“78：22”法则的一种表现。

假如有人问，世界上存款的人多还是借款的人多？犹太人会告诉你，存款人与借款人的比例是78：22，银行按这个比例赚钱最好，而当这个比例被破坏，借款人多于存款人时，银行必将破产。经过广泛的人群调查也发现，一般大众和高收入人数的比例，同样为78：22，但他们拥有财富的比例却要倒过来是22:78。如果是一家公司，其投入与收益的最佳状态似乎也是78：22，利润过低将难以保持稳定增长，而利润过高又会吸引竞争对手，面临过大的经营风险。

这个“78：22”法则经过犹太人千百次运用，几乎百发百中以后，世界上一些具有聪明头脑的工商界人士也开始感觉到这个法则的魔力，并把它运用到自己的生意中。

犹太人又注意到各国经济在不断发展，需要更多的资金发展大项目，而以分散的放高利债形成不了足够的力量。于是，他们又想出办法，把犹太人分散的财富积聚起来，设立正式的金融机构，集中力量投资耗资多、回报率高的项目。这样做既满足了企业发展的需求，又解决了当地政府发展经济的难题，自己也可从中获利。正是这样，犹太人在美国、法国等欧美国家成为金融寡头，华尔街的银行家中不少是犹太人。18世纪末办起中欧大金融市场的就是犹太人约瑟夫·门德壮。拥有上百亿美元资产的罗斯柴尔德金融世界，也是犹太人的。

犹太人把这条法则作为从事一切商业活动的基础，作为一个总的指导原则。正是因为有了这个根本法则，犹太商人做起生意来总是左右逢源，得心应手。

4. 合理避税，绝不漏税

《塔木德》说：“人性间潜伏着恶的根源。不过只要遵守法律，就能有效遏止恶性事件发生。”

在这个世界上，不是所有的钱都能挣的，因此一定要守法挣钱。犹太商人既信守“绝不漏税”，又善于“合理避税”。这就是犹太人的挣钱之道。提起世界上的富人，犹太人位居榜首。犹太人在欧洲、美洲、亚洲……到处都有庞大的财产，按这些财产来收税必然也是一笔不小的数目。对此，好奇的读者一定会问：“犹太人是否也偷税漏税？”犹太人会认为这句话是对他们的侮辱。“绝不漏税”，这是犹太人的一句经商格言，体现了他们强烈的纳税意识，并以能够纳税为荣。

世界上最多的财富掌握在犹太人的手里，而他们比世界上任何一个国家的商人交税都表现积极。犹太人有一套属于他们自己的观点，他们认为，纳税是和国家订的无形的“契约”，不论发生什么问题，自己也要履行契约。谁漏税、偷税、逃税，谁就是违反了和国家所签的契约。违反“神圣”的契约，对犹太人来说是不可原谅的。

一个瑞士人到海外旅行，回来时将一颗宝石藏在鞋里，企图不通过纳税入境，结果被当地海关查出扣留。一位同行的犹太人看到这种情况，十分奇怪，问道：“为何不依法纳税，堂堂正正地入境？”按照国际惯例，像宝石之类装饰品的输入费，最多不会超过8%，如果照纳输入费，就可堂堂正正地进入国境，若想在国内再把宝石出卖，只要设法提价8%就行了。这样简单的计算方法，小学生都会。因此说，犹太人的依法纳税实在是一个明智之举。

许多事实表明，犹太人依法纳税并不只是明智。他们也清楚，依法纳税而不漏税，需要一笔较大的费用。如果可能，谁不愿意自己多赚点钱，少交点税呢？为了合理地交出税金，犹太人不像一般的“聪明”人那样去漏税、偷税、逃税，而是想出其他绝妙的办法来赚钱。1000多年来，犹太人之所以能在异国他乡长期定居下来，且赚的钱比本土国民还要多，其中也有“绝不漏税”的功劳。

当然，犹太人“绝不漏税”并不表明他们轻易就交出不合理的税款，他们讨厌被人随意征税。犹太商人在做一笔生意前，首先会认真计算这笔生意是否能挣钱，先粗略算出除去税款以外，有多少钱能装入自己的口袋。

一般商人在计算利润时，总是把税钱算在里面。例如，中国人说获利20万，其中一定包括税钱在内。而犹太人的利润则是除掉税钱的净利。“我想在这场交易中赚10万美元的利润。”当犹太人这样说时，他

所讲的10万美元利润中，绝对不包括税钱。因此，如果税钱为利润的50%，犹太人就必须赚取中国人所说的20万美元的利润。

如果说在“绝不漏税”方面，犹太人表现得非常“傻”，那么他们计算除去税钱的利润，确实表现出犹太人精打细算的一贯风格。外国的董事长们的薪俸相当高，一般标准都在该公司职员平均月薪的50倍以上。假如公司职员平均工资为2000美元，则董事长的薪俸是10万美元。但是，这么高的薪俸，向国家上缴的税额也是相当可观的。比如在日本，一个有1000万日元薪俸的董事长，交税后所剩余的薪俸，仅可糊口而已。所以，犹太人在未入“列支敦士登”国籍前，总是想办法让自己当一个廉价的“董事长”，以少征税。

犹太人傻吗？想一想后读者一定会说：“呀！这个不漏税的犹太商人实在是太聪明了！”

犹太人信守“绝不漏税”，但又灵活地“合理避税”。这也是一条不可更改的犹太商法。

5. 契约是和上帝的约定

《塔木德》说：“律法是相对的，政治是相对的，国界是相对的，甚至道德也是相对的，只有你承诺过的合同是永恒的。”

犹太人从小就接受《塔木德》的教育，深切地了解恪守契约的重要性。犹太人是“契约之民”，他们在经商时最注重“契约”。在全世界商界中，犹太商人重信守约是有口皆碑的。一经签订契约，不论发生任何问题，犹太人决不毁约。

犹太人认为，契约是和上帝的约定，犹太人由于普遍重信守约，相互之间做生意时经常连合同也不需要。口头的允诺也有足够的约束力，因为“神听得见”。

犹太人信守合约几乎可以达到令人吃惊的地步。在做生意时，犹太人从来都是丝毫不让、分厘必赚，但在契约面前，他们纵使吃大亏，也会绝对遵守。

《塔木德》要求：“立誓之事就是对自己有害也不能反悔。”谨守此道的犹太商人奥斯曼善于从长远考虑问题，为了信誉宁愿暂时赔钱，他目光远大的作风给世人留下了深刻的印象。

1940年，奥斯曼以优异的成绩毕业于开罗大学，并获得了工学院学士学位，重新回到了伊斯梅利亚城。一个贫穷的大学毕业生想自谋出路，当一名建筑承包商，这在很多人看来简直是白日做梦。

奥斯曼陷入了窘境：“我身无分文，但我立志从事建筑业。为了达到这种目的，我可以委曲求全，从零开始。”

奥斯曼的舅父是一名建筑承包商，他曾经教导奥斯曼：要有自己的思想，不要人云亦云。

奥斯曼为了筹集资金，学习承包业务，巩固大学所学的知识，便到舅父的承包行当帮手。

在工作中，奥斯曼注意积累经验，了解施工所需要的一切程序，了解提高工效、节省材料的方法。经过一年多的实践，奥斯曼收获不小，但也有不少感慨：“舅父是一个缺乏资金的建筑承包商，设备陈旧，技术落后，无力与欧洲承包公司竞争。我必须拥有自己的公司，成为一名有知识、有技术，能与欧洲人竞争的承包商。”

1942年，奥斯曼离开舅父，开始实现自己成为建筑承包商梦想，他手里仅有180埃镑，却筹办了自己的建筑承包行。

奥斯曼相信事在人为，人能改变环境，不能成为环境的奴隶。根据在舅父的承包行所获得的工作经验，他确立了自己的经营原则：“谋事以诚，平等相待，信誉为重。”创业初期，不论业务大小、盈利多少，他都积极争取。他第一次承包的是一个极小的项目——为一个杂货店老板设计一个铺面，合同金只有3埃镑。但他没有拒绝这笔微不足道的买卖，仍然颇费苦心，毫不马虎。他设计的铺面满足了杂货店老板的要求，此后，杂货店老板逢人便称赞奥斯曼，使得奥斯曼的信誉日益上升。他的经营原则赢得了顾客的信任，承包业务日渐发展。

1952年，英国殖民者为了镇压埃及人民的抗英斗争，出动飞机轰炸苏伊士运河沿岸村庄，村民流离失所。奥斯曼承包公司开始了为村民重建家园的工作，用两个月时间，为160多户村民重建了房屋，奥斯曼从中获利5.4万美元。

20世纪50年代后，海湾地区大量开发石油，各国统治者相继加快本国建设步伐。他们需要扩建皇宫，建造兵营，修筑公路。这给了奥斯曼一个机遇，他以创业者的远见，率领自己的公司开进了海湾地区。他面见沙特阿拉伯国王，陈述自己的意图，并向国王保证：他将以低投标、高质

量、讲信誉来承包工程。沙特阿拉伯国王答应了奥斯曼的请求。后来工程完工时，奥斯曼请来沙特国王主持仪式，沙特国王对此极为满意。

“人先信而后求能”。奥斯曼讲究信誉、保证质量的为人处世方法和经营原则，使他的影响不断扩大。随后几年，奥斯曼在科威特、约旦、苏丹、利比亚等国都建立了自己的分公司，成为了享誉中东地区的大建筑承包商。

奥斯曼讲究信誉的做法，在一定的情况下会让自己吃亏。但吃亏是暂时的，所谓有亏必有盈，某次吃亏或经济利益受损却会给自己长远的事业带来积极的影响甚至长远的影响。

1960年，奥斯曼承包了世界上著名的阿斯旺高坝工程。地质构造复杂、气温高、机械老化等不利因素，给建筑者带来了重重困难，从所获利润来说，承包阿斯旺高坝工程还不如在国外承包一个大建筑。为了国家和人民的利益，奥斯曼克服一切困难，完成了阿斯旺高坝工程第一期的合同工程。但随后发生了一件令奥斯曼意料不到的事情，让他吃了大亏。

纳赛尔总统于1961年宣布国有化法令，私人大企业被收归国有。奥斯曼公司在劫难逃。国有化后，奥斯曼公司每年只能收取利润的4%，奥斯曼本人的年薪仅为3.5万美元。这对奥斯曼和他的公司都是一个沉重的打击。但奥斯曼没有忘记自己的诺言，他委曲求全，丝毫不记恨，继续修建阿斯旺高坝。

纳赛尔总统看到了奥斯曼对阿斯旺高坝工程所作出的卓越贡献，于1964年授予奥斯曼一级共和国勋章。奥斯曼保全了自己的形象和自己的处事原则。他并没有白吃亏，1970年萨达特执政后，发还了被国有化的私人资本。奥斯曼公司影响扩大，单独承包了埃及许多大工程。奥斯曼本人到1981年拥有40亿美元，成为驰名中东的亿万富翁。

精明的犹太人相信，千金一诺是非常有意义的原则，它可以在你受挫折的时候给你必要的支持，保证你有足以东山再起的人际关系，给你带来可靠的机遇，因为你已经赢得了别人的信赖和承诺。

6. 合约的关键是合法而不是道德

《塔木德》说：“遵守契约，尊重契约，你获得的将不只是尊重。”

犹太人从来都不毁约，但他们常常在不改变契约的前提下，巧妙地变通契约，为己所用。因为在商场上，用犹太人法则看来，关键问题不在于是否道德，而在于是否合法。

犹太商人很清楚，只要合约是在双方完全自愿的情况下达成，并且符合有关法规，即使结果再不公平，也只能怪吃亏一方事先不考虑周全。

正因为如此，《圣经》上才堂而皇之地记下了关于雅各的一个典故。

相传以色列人是由12个部落构成的，这12个部落各自的祖先，原是同父异母的兄弟，他们的父亲叫雅各。早先的时候，雅各曾流浪在外，为其母舅及日后的岳父拉班牧羊。在报酬问题上，雅各主动提出，不需另外支付工价，只要以后新出生的小羊中，凡是带斑点的、有花纹的或是黑色的，就归他所有，其他颜色的都归拉班所有；而且，拉班可以把羊群中现有的这类羊全部先行带走。拉班听了，对雅各开出的条件非常满意，同意照此办理。

于是，雅各便继续给拉班牧羊。转眼到了羊交配的季节，雅各采了些嫩树枝，将皮剥成白纹，露出里面白色的枝干，然后将这些树枝对着羊群插入羊饮水的沟里或水槽里，羊来喝水的时候，对着树枝雌雄交配，就生下了带有斑点或花纹的羊。雅各把这些羊分出来，另行放牧。以后，每逢羊膘肥体壮之时，雅各就如法炮制，让它们产下有斑点或有花纹的羊羔。而在羊只瘦弱的时候，则听任它们自然交配，生下无花纹、无斑点的都归拉班。这样，没几年，雅各就“极其发达”了。

雅各采用的办法，只有神话传说中才可见到，而且即使在神话故事中，也不是人人都知晓的，那个拉班就不知道。否则，他是不会同意雅各所出的工价，听凭他以如此简便有效的改变羊羔毛色的办法“掠夺”自己的羊羔的。

不管怎样，雅各在这种表面看来非常公道，甚至公道得他自己明摆着吃亏的合约中，放进只有他自己知道的“私货”，使对方自以为占了便宜而同意合约，结果反而大大吃了亏。

根据《圣经》的记载，不仅雅各善于钻空子，连上帝本人也非常精于此道。

犹太人不吃牛羊的腿筋的习俗，也与雅各的经历有关。

雅各娶了两个表妹为妻，并攒了一大笔钱后，偕妻子返回迦南。路途中的一个晚上，有个人要跟雅各摔跤。两人苦战一个晚上，不分胜

负。黎明时，对方为了战胜雅各，在雅各的大腿窝摸了一下，当时雅各的大腿就扭了。

后来，那人说：“天亮了，让我走吧。”

雅各不同意，说：“你不给我祝福，我就不让你走。”

那人便问他：“你叫什么名字？”

雅各便把名字告诉了他。

那人说：“你的名字不再叫雅各了，要叫以色列。因为你与神与人角斗，都获得了胜利。”

雅各问他：“那你叫什么名字呢？”

那人说：“人何必问我的名字。”

于是，他在那里给雅各祝福，而雅各的腿从此也就瘸了。

堂堂正正的上帝在和人摔跤时，也使用不规范的小动作，这对于总是责备犹太人不守约的上帝来说，显然是一件不光彩的举动，故而他羞于告诉雅各自己的名字。也许古代犹太人摔跤时，并没有“明文”规定不可摸对方的大腿窝，那么上帝岂不是钻规则的漏洞吗？而对作为上帝子民的犹太人来说，为何偏偏把这么一个上帝钻漏洞的典故记下来呢？大概就是出于将“钻漏洞”这种合法的违法之举或者非法的违法之举故意神圣化的需要吧？对于把研究律法看做人生义务或祖传手艺的犹太人来说，任何一种法律都有漏洞，而且有不少条例漏洞之大不亚于法院的大门。只要方法得当，手段干净，尽可以来去自由。尤其对于那些由歧视、迫害或对犹太人不友好的人所制定的法律，犹太人更要理直气壮地藐视之。

不过，从犹太人的习惯来看，与其破网而出，不如堂而皇之钻漏洞更为自然。神不知鬼不觉，既不引人注目，也不会于心不安，何乐而不为呢？

7. 厚利才能赚大钱

绝大多数的商人，也包含不少非商业界的人，都认为“薄利多销”是经商赚钱的最高原则。而犹太人对“薄利多销”的经商法却不以为然，且总喜欢用嘲笑的语气反问道：

“为什么要为了获得‘薄利’而‘多销’？为什么不为了‘厚利’

| 062 | 塔木德智慧全集

而多赚，而‘多销’呢？唉，这些商人的经商法真是太愚蠢了！”

犹太人的口号是“厚利才能赚钱”，结果，他们比其他国家和民族的人赚取了更多的财富。

犹太人认为，压低价格，说明你对自己的商品没有信心。即使是一张1美元的钞票，犹太人也可以卖到2美元，甚至是10美元。“绝不要廉价出售我们的商品”，这是犹太人的信条。

犹太人认为，薄利竞争的结果是，厂家可能大批地倒闭，并且大家的生存空间越来越小。因此，犹太人坚决不做薄利多销的买卖，他们做的是厚利适销的生意。在行业的选择上，他们也颇为精明——选择昂贵的消费品来经营。

犹太商人在高价推销某种商品时，首先利用各种资料，说明该商品应该高价出售的道理。例如统计资料、宣传小册子等，都尽量加以运用。犹太人赠送资料后会说：“用赠送的资料来教育消费者。”他们绝对不说：“减价卖给你吧！”

犹太商人“便宜不卖”的观念，充分证明他们对自己所推销的商品颇具自信。因为是好商品所以不减价，因为不减价所以才利润大，犹太人经商赚钱的奥秘就在于此。

日本有一则描写“物以稀为贵”的真实故事。

远在中国明朝的时候，日本出现了一位武士兼政治家丰臣秀吉。当时有一个大阪商人从菲律宾带来一只非常好看的英国制造的壶，进贡给丰臣秀吉。丰臣秀吉非常喜欢，朝夕把玩，爱不释手，后来把这只壶赐给一位有显赫战功的侯爵，这位侯爵颇有受宠若惊之感，他非常珍视这把壶，竟把它当做传家宝，世代相传，直到德川时代，锁国之令解除后，才知道丰臣秀吉朝夕把玩，又被侯爵当做传家之宝的壶，竟是洋人的夜壶！

这则故事颇有讽喻现实社会的意味，在数百年后的今日读来，仍富有教育意义。这说明了物以稀为贵，因为这只壶当时在日本全国只有一只。现在有些精明的商人便抓住人们喜爱稀少物品的弱点，以极便宜的价格在海外购买洋货，待运至本国后便以高价出售。不过，同样的东西不可在同时同地陈列得太多。

由此可见，当今之世，有丰臣秀吉把玩夜壶之癖的人还是相当多的，因此“厚利多销”才能大行其道。

精于经商的犹太人绝不赞同“薄利多销”的做法，他们坚持认为这样做无异把绳子往自己的脖子上套，渐套渐紧，最后便动弹不得了，多少家公司、工厂商店，都因“薄利多销”而两败俱伤，可以说“薄利多销”是通向“死亡”的道路！

8. 从“女人”和“嘴巴”入手

犹太人经商，只将商品分为两种：“女人”和“嘴巴”。

“犹太人的历史，从《圣经·旧约》到1972年，正是5732年，在犹太人的月历上，印有‘5732年’的字样。犹太人5000多年的历史告诉我们，男人工作赚钱，女人使用男人赚的钱，以此维持生活。所谓经商法，就是要席卷别人的钱。所以，不论古今中外，要想赚钱，就必须攻击女人，来夺取她所持有的钱。这就是犹太人经商的公理。所以，‘瞄准女人’就成为犹太人经商法的格言。”

犹太人深知，女人是金钱的实际拥有者，金钱总是围绕着女人在花，这是人类社会永远通行的规则。所以，要想赚钱，就必须先赚取女人手里的钱。做生意一定要掌握一点，即只有打动女人的心，才能使生意成功。

在伦敦，有一个叫埃默德的人开了一家百货商店，商店的地理位置相当好，每天来往的人也很多，但埃默德的生意却一直好不起来。开业两三年，店里总是冷冷清清的。看着来来往往的行人，埃默德十分郁闷。经过长时间的观察，埃默德发现了一个规律：平时光顾商店的人中女性居多，几乎占到80%，偶尔有男人来商店，也多是陪妻子来购物，很少单独来买东西的。他越想越觉得自己的经营方向有问题。想起以前看到的犹太人喜欢做女人的生意这一法则，他不禁自责起来：女人才是真正的消费主体，自己却把目光瞄在不赚钱的生意上，这样不是偏离赚钱的道路越来越远了吗？于是，埃默德果断决定将百货商店的营业对象限定在女性身上。

这次，他把所有的营业面积全部用上，全都摆上女性用品。不过，精明的埃默德这次想出了高招：把正常的营业时间一分为二，白天摆设家庭主妇感兴趣的衣料、内裤、实用衣着、手工艺品、厨房用品等实用类商品；晚上则改成一家时髦用品商店，将朝气蓬勃的气息带到商店，

| 064 | 塔木德智慧全集

以便迎合那些年轻的女性。这样，最有消费实力的女人被他的经营方针所覆盖了。

为迎合年轻时髦的女性消费者的需要，埃默德可以说是费尽了心机，光是女人喜欢的袜子就陈列了许多种，内衣、迷你裙、迷你用品、香水等都选年轻人喜欢的样式和花样进货。凡是年轻女性喜欢的、需要的，能够引起她们购买欲望的商品，他都尽量满足，并把它们摆在柜台显眼的位置上。他甚至对别人自吹：“在这里，年轻女孩喜欢的东西，我是应有尽有啦。”

最绝的是，他从美国进口了最流行的内衣样式，并且进行巧妙的宣传：“本店有世界最风行的新款女士内衣，包您穿了青春靓丽。”没过多久，埃默德商店有世界上最流行的内衣的消息不胫而走，许多女性如风一般地赶来，争相购买。人们不解，纷纷求教其中的奥妙，埃默德大笑道：“其实，我只是让这些内衣更加性感而已！”

埃默德的商店成了女性常常光顾的地方，不久，其分销点便达到100多家，狠狠地赚了女人一大笔钱。

女性用品虽然容易赚钱，但是仍需要某种程度的经营才能成功，由商品的选择到推销，都需要经商才能。

然而，犹太人经商法中的第二个目标——“嘴巴”，是庸俗的凡人或比凡人更低才能的人，也可以做的生意。所谓“嘴巴”生意，就是“经营用嘴巴的生意”。

善于观察的犹太人发现：凡是入嘴的东西，通常当天就会被消费掉。因此，食品的突出优点就是，它的获利是经常的，也是长久的，因为满足口腹之欲是人生存的最基本条件。所以，犹太人认为“嘴巴”生意绝对赚钱。

例如，蔬菜店、鱼店、酒店、杂货店、米店、点心铺及水果店等皆属之，就连加工这些食品进行销售的饮食店、餐厅、酒吧、夜总会等亦属之。

经营“嘴巴”的生意，一定会赚钱，这可由下述科学的解释加以说明。

入嘴的东西，必被消化而排出。一个50块钱的冰淇淋，或一块1000日元的牛排，经数小时后，变成废物而排出。换言之，入口的商品在不断地消费，数小时后又需要新的商品。卖出的商品，当天就被消费而变

成废物，如此商品，除嘴巴外决不存在。连周末或礼拜天也不休息而成为我们赚钱的生意的，只有银行存款的利息及这些“入口的商品”，所以它确实能赚钱。

不过，入口的商品，仍不像女性用品那样易赚，故犹太人经商时将女性用品列为“第一商品”，将入口商品列为“第二商品”，其理由就在于此。

9. 时间重于金钱

人们通常说的时间就是金钱、时间就是生命，已经把时间看得很重了。对于犹太人来说，时间甚至重于金钱。

《塔木德》说：“金钱能够储蓄，而时间不能储蓄。金钱可以从别人那里借，而时间不能借。人生这个银行里还剩下多少时间也无从知道。因此，时间更重要。”正因为有此认识，犹太人不管做生意也好，上班也罢，对时间的运用都极为精打细算。

商人要赚钱，首先要考虑如何合理地安排好时间，这样才能集中精力经商。犹太人把时间看得十分重要，在工作中往往以秒来计算时间，分秒必争。

他们认为，人生就像从火场里抢东西，从里面抢出的东西越多，人生才越有价值。因此犹太人做生意的名言就是：要在两列火车对面错过时做交易。用金钱买时间，用智慧换效率。有位月收入20万美元的犹太大亨曾算过一笔账：他每天工资近8000美元，那么每分钟为17美元。假如他被别人打扰，占用了5分钟的时间，就等于被窃现款85美元。这就是犹太人对“时间就是金钱”最直观的诠释！

一个人对生意的投资也不能简单地用金钱来衡量，而要用时间来计算。而且在时间和金钱这两项资产中，时间是更宝贵的。从你认识到时间的宝贵和时间亦有价格的那一刻开始，你将变得更富有。许多人努力工作，并想通过节俭来储蓄更多的钱，但他们却浪费了很多时间。比如，很多在百货商店里购物的人，花了很多个小时仅仅是为了节约几块钱。他们可能节约了一点钱，但却浪费了很多的时间。

你能够通过节俭来变富，你也可以通过吝啬来变富，但这要花很长的时间。比如，花2个小时、320美元坐飞机或花2天时间、48美元乘火

车都可以从美国东海岸到达加州。穷人用金钱衡量价值，而富人则用时间衡量价值所在。这就是为什么那么多的穷人选择乘火车的原因。

生活中有许多很有钱的穷人，他们之所以有钱，是因为他们把钱看得太重，而且紧紧抓住不放，就像金钱有什么神奇的价值一样。所以，他们虽然有很多钱，但还是像没钱时一样穷。

聪明的犹太人仅仅把钱看做是一种交易的媒介。在现实生活中，钱本身没有多大的价值。所以，精明的犹太人一有钱，就想用它去换点有价值的东西。可笑的是，把钱看得越重的人，花钱买的东西越是没有价值。这也许是他们为什么变穷的原因。他们说这些东西就跟存在银行里的钱一样安全，其实，当他们花掉自己的血汗钱买这些东西时，自己是在糟蹋自己的钱。

在很多情况下，穷人和中产阶级之所以整天要为生活苦苦奋斗，就是因为他们把金钱看得太重了。他们紧紧握住手中的钱，为钱努力工作着，勤俭地过着日子，他们不惜花费大量时间到处寻找购买打折商品，尽可能地省钱。他们想通过吝啬变得富有，终有一天，他们有可能会变得很有钱，但他们依然很吝啬。

当然，节约和勤俭应该提倡，但变富计划的关键是价值。很多人认为价值是用金钱来计算的，实际上，价值要用时间来计算，因为时间比金钱更重要。很多人都想致富或去做富人进行的投资，但他们都不愿意投资在时间上。这就是为什么100个美国人中只有3个富人的原因，而这3个人中还有1个人是因为继承遗产而富有的。

你可以用一种自动的体系或投资计划来实现安全和舒适的生活。很多人只需要工作，然后把钱交给专业经纪人或机构去管理，由他们代为进行长期投资。以这种方式投资的人，可能要比自认为是华尔街高手的人强。遵循一个计划，有步骤地用钱投资，对大多数人来说是最好的投资方式。

但是，如果想获得财富，就必须投资于比金钱更有价值的东西，那就是时间。大多数人想变得富有，但他们不愿意首先投资时间。他们宁愿去经营一些当前的热点投资项目或热衷于迅速致富的计划，或者他们想匆忙地开始一项业务，但又没有任何的基本业务知识。现在，你不会奇怪为什么95%的小企业会在5~10年中以失败告终了吧？他们匆匆忙忙地去挣钱，最后反而失去了金钱和时间。他们只想靠自己去干一番

事业，却从未想过先投资学一些东西，或者按照一个简单的长期计划进行。如果能简单地遵循一个长期计划，几乎每个人都很容易成为百万富翁，但还是有很多人不愿投资于时间，他们只想一夜暴富。

相反，他们会说“投资是有风险的”，“要先有钱才能赚到钱”或“我没时间去学投资，我太忙了，我要工作，还要付账单”。

这些常见的观点和借口，就是为什么只有少数人能抵达充满财富的世界的原因。这些观念，也可以用来解释为什么90%的人都有缺钱的财务问题，而不是钱太多的财务问题。正是这些关于金钱和投资的有偏差的观念，导致了他们的财务问题。他们要做的就是改变一些说法、改变一些观念，这样他们的财务状况才会像变戏法一样发生变化。只是大多数人工作太忙了，根本没有时间去思考自己究竟在忙些什么。他们经常说：“我对学习投资不感兴趣，这个题目也不吸引我。”他们这样说着，同时也失去了实现富有的机会。他们成为了金钱的奴隶，整日为金钱所累，钱控制着他们的生活，他们勤俭节约，过着量入为出的生活。他们宁可这样做，也不愿投入一点时间，去制订一个计划，让钱为自己工作。

一个人没有一个基本计划，而致力于富有这个计划，真的是很危险的事。当然，也会有极少数人取得成功，但大多数人不会。你可以看到他们晚年穷困潦倒，储蓄耗尽，只能沉溺于过去的辉煌中，谈论他们曾经几乎要成功的交易和曾经拥有的金钱。当他们的一生结束时，既没有金钱，也没有时间。

时间的价值就像金钱的价值一样，完全体现在如何使用上。舍不得花费时间去获取更多的幸福和让更多的人幸福的人，将会虚度年华。

10. 每一次生意都是初交

生意就是生意，这句话的意思是，在生意场上只能遵守商业规则，除此而外，日常生活中的亲情、友情、尊老爱幼、礼让、助人等其他的伦理道德规范都必须服从商业规则。在生意场上，一切都是商品，而商品只有一个属性，那就是增值、生钱，一切都应该服从这个最高目的。一句话，为了赚钱，一切都可以放弃，只要能赚到钱，除了犯法的事不能干，违背合同的事不能干，其他的都可以干。

| 068 | 塔木德智慧全集

正是基于“生意就是生意”这种观念，犹太人的先祖在生意法则中列入了这么一条：“每次都是初交。”

《塔木德》要求：“把每次生意都看做一次独立的生意，把每次接触的商务伙伴都看做第一次合作的伙伴。”

有个日本商人请一位犹太画家去饭馆吃饭。坐定之后，画家便取出画笔和纸张，乘等菜之际，给坐在边上谈笑风生的女主人画起速写来。

不一会儿，速写画好了。画家递给日本商人看，果然不错，画得形神兼备。日本商人连声赞美道：“太棒了，太棒了。”

听到朋友的奉承，犹太画家便转过身来，面对着他，又在纸上勾画起来，还不时向他伸出左手，竖起大拇指。通常画家在估计各部位比例时，都采用这种简易方法。

日本商人一见画家这副架势，知道这回是在给自己画速写了。虽然因为位置关系，看不见对方画得如何，但他还是一本正经摆好姿势，让对方画。

日本人一动不动地坐了约10分钟。

“好了，画完了。”画家说。

听到这话，日本人松了一口气，迫不及待地凑过去一看，不禁大吃一惊，犹太画家画的根本不是他，而是自己左手的大拇指。

日本商人连羞带恼地说：“我特意摆好姿势，你却捉弄人……”

犹太画家却笑着对他说：“我听说你做生意很精明，所以才故意考察一下你。你也不问别人画什么，就以为是在画自己，还摆好了姿势。从这一点来看，你和犹太商人相比，还差得远了。”

日本商人听了才明白自己错在什么地方：看见画家第一次画了女主人，第二次又面对着自己，就以为一定是在画自己了。

日本商人犯了一个犹太人不会犯的毛病：以为有了第一次，便会有第二次。

实际上，在犹太人的生意法则中，明确地写着一条，叫做：“每次都是初交。”

哪怕和再熟的人做生意，犹太人也绝不会因为上次的成功合作，而放松对这次生意的各项条件、要求的审视。他们习惯于把每次生意都看做一次独立的生意，把每次接触的商务伙伴都看做第一次合作的伙伴。这样做，就不会因自己对对方的先入之见而掉以轻心。

犹太人认为，在生意场上，守信是一种基本道德，而谨慎则避免因对方的失信给自己造成巨大的损失。

11. 奉行公平，不欺不诈

《塔木德》规定：“商品的市价尚未形成之前，不能贱卖商品。”

公正的经商之道在犹太人表现得十分彻底。我们看一个《塔木德》在买卖上的判例就能明白了。

比如，A和B之间要进行4斗小麦和10两银子的买卖。假使卖主A向买主B要求，如果不能现在支付10两银子而是延迟到几个月后小麦成熟的时候，就要支付12两。这种情况下，《塔木德》会判定A的要求无效。为什么呢？先不管这4斗小麦是不是现在进行买卖，对同一商品设定双重价格不仅破坏了买卖商品的价格公正原则，而且还在延期付款的情况下收取了B的利息。

如果是在收取租金的场合就不一样了。也就是说，借用土地一年，总共费用是10两银子，如果每月还1两不算是违法。在最初契约建立的时候，如果“按月付款”和合同的条款有冲突，借方可以按照自己的支付能力任意选择付款的方式。

反过来说，以4斗小麦在收获期返还为条件，那就禁止现在就把小麦借出去。为什么呢？4斗小麦现在是10两银子，到了收获期，如果是丰产，价格可能暴跌到8两；如果是减产，可能暴涨到12两。所以，如果只是“在收获期归还等量的小麦”，很有可能给贷者带来不当损失或是额外的利益。鉴于此，在这种情况下，首先要明确4斗小麦的时价，在这个基础上，等小麦收获的时候用等量的金钱或是小麦来归还。

物价的稳定对于流通经济十分必要。不正当地抬高物价自不必说，相反，压低物价也是不可取的。特别是，如果谁先进入市场，将商品以低价出售，那么这种商品的价格会在整个市场上暴跌。这种行为是《塔木德》最为禁止的。“商品的市价尚未形成之前，不能贱卖商品。”这并不是禁止投机，而是禁止个人控制市场的行为。

如果价格适中，生产者和消费者都会满意。但是，如果有人在别人的小麦还没有收获的时候就低价出售自己的小麦，带来的影响会波及其余的全体农民。低价当然会受到一般消费者的欢迎，但结局是：由低价

| 070 | 塔木德智慧全集

造成的损失会转嫁到别的商品上，对消费者和生产者都没有好处。

犹太人认为，公正的经商之道对买方和卖方都有利。如果只向一方倾斜，交易就很难持久。

在交易中，犹太人认为，即使事先未获任何保证，也有权要求购买的商品具有良好的品质。购物行为，就意味着购买没有瑕疵的商品。就算商家在交易中宣称“货物出门，概不退换”，一旦该商品确有瑕疵，买方仍然有权要求退货。并且，商人也得同意退货。

犹太人很注重“交易要讲道理”这一从商诤言，可以说，犹太商人是讲道理的买卖人，所谓的道理，就是公平、不欺诈。

犹太人能够在全世界各民族中崛起，成为最会做生意、最成功的商人，与他们的这一经商法则取信于人大有关系。

二、犹太人经商头脑训练

1. 思维智慧——寻找对自己最有利的角度

《塔木德》说：“只要你活着，智慧就永远跟着你。”

犹太人坚信，经商要靠脑子，需要思维智慧。我们来看下面的两个例子。

二战期间，在奥斯维辛集中营里，一个犹太人对他的儿子说：“现在我们唯一的财富就是智慧，当别人说一加一等于二的时候，你应该想到大于二。”纳粹在奥斯维辛毒死了几十万人，父子俩却侥幸活了下来。

1946年，他们来到美国，在休斯敦做铜器生意。一天，父亲问儿子：“一磅铜的价格是多少？”儿子答道：“35美分。”父亲说：“对，整个得克萨斯州都知道每磅铜的价格是35美分，但作为犹太人的儿子，应该说35美元。你试着把一磅铜做成门把看看。”

20年后，父亲死了，儿子独自经营铜器店。他做过铜鼓，做过瑞士钟表上的簧片，做过奥运会的奖牌。他曾把一磅铜卖到3500美元，这时他已是麦考尔公司的董事长。然而，真正使他扬名的，是纽约州的一堆垃圾。1974年，美国政府为清理给自由女神像翻新扔下的废料，向社会广泛招标，但好几个月过去了，仍没人应标。正在法国旅行的他听说此事后，立即飞往纽约，看过自由女神下堆积如山的铜块、螺丝和木料后，他未提任何条件，当即就签了字。

纽约许多运输公司对他这一愚蠢举动暗自发笑。因为在纽约，垃圾处理有严格规定，弄不好会遭到环保组织的起诉。就在一些人要看这个犹太人的笑话时，他开始组织工人对废料进行分类。他让人把废铜熔化，铸成小自由女神像；把水泥块和木头加工成底座；把废铅、废铝做成纽约广场的钥匙。最后，他甚至把从自由女神身上扫下的灰包装起来，出售给花店。不到3个月的时间，他把这堆废料变成了350万美元现金，每磅铜的价格整整翻了1万倍。

| 072 | 塔木德智慧全集

在聪颖、精明的犹太人眼里，任何东西都是有价的，都能失而复得，只有智慧才是人生无价的财富，它引导人通向成功，而且永远不会贫穷。

犹太人有个规矩，安息日不能工作，只能在家休息，学习典籍。不过，有个别商店的老板却照常营业，亵渎了安息日。一次讲道时，拉比对这样的店主大加挞伐。礼拜结束后，亵渎安息日最甚的一个老板，送给拉比一大笔钱。拉比非常高兴。

到第二周礼拜时，拉比对安息日营业的老板指责得就不那么厉害了，因为他指望这样一来，那个老板给的钱会更多一些。谁知他一个子儿都没拿到。

拉比犹豫了好一阵子，鼓足勇气来到这个老板家里，问他到底是怎么回事。

“事情十分简单。当你严厉谴责我的时候，我的竞争对手都害怕了，所以，安息日只有我一个人开店，生意兴隆。而你这次说话一客气，恐怕下周大家都会在安息日营业了。”

消除一切竞争对手，彻底垄断市场，这始终是商人理想的经营环境。

垄断可以通过政治手段来实现，也可以通过经济手段来实现，但对犹太商人来说，政治手段是不现实的。在犹太商人看来，最有利的垄断局面是在是别人都囿于种种非理性的成见或因害怕冒险等而不肯或不敢介入之时。这种时候，市场回报很高，而垄断局面的维持却不需要多大的成本。

2. 努力把你的梦翻译出来

《塔木德》说：“一个没有翻译出来的梦，就像一封没有拆开的信。”不同的人对这句话的理解是不同的。犹太人的后裔迈克尔·戴尔对此的理解是：不大胆地去实现你的梦想，你的梦想就毫无价值。如今，迈克尔·戴尔已成为一位神奇的成功者，美国企业家的光辉典范。

1977年，迈克尔·戴尔刚满12岁。一个午后，他的父母和兄弟都到墨西哥湾钓鱼，而他却坐在沙滩上，费劲地摆弄着钓具，打算将几个钓钩拴到一根线上。家人都认为他在浪费时间，说道：“拿根竿子跟我们

一块钓吧，凑个热闹，别白费劲了。”

然而，迈克尔继续干着，直到晚饭时刻，大家都准备结束一天的活动的时候，他才安好了那副奇特的钓竿，并把鱼线远远地抛出去，末端系在一根深插于沙土中的竿子上。

饭罢，大家都戏弄迈克尔，说他会空手而归的。但是，当迈克尔把钓线拉起来时，上钩的鱼比全家人钓的所有鱼都多。

迈克尔总喜欢说：“如果你认为你的办法不错，就不妨试试。”29岁的迈克尔深知一个好主意的真正价值。正是这些好主意，使他从一文不名一跃成为拥有亿万资产的企业巨头，成为全美第四大私人电脑制造商，他的公司曾名列由《幸福》杂志评出的全美500家联合企业的前茅。

上高中时，迈克尔通过为休斯敦《邮报》做预付款征订工作，挣了2000美元，他用赚得的钱买了他的第一台私人电脑。买回来后，他把它拆开，揣测它是如何工作的。

这以后，他又找了一份卖报纸的工作。他认为新婚夫妇是买报纸的最佳对象，于是雇了几个朋友将最近登记的新人的姓名和住址记下，然后全部存入电脑，再亲自写信给每对夫妇，同时免费赠送两周的报纸。这个办法果然奏效，不久，他赚了18000美元，买了一辆“宝马”，看到这个17岁的孩子支付现金，车商大吃一惊。

第二年，他报名到休斯敦的得克萨斯大学就读，和其他新生一样，他得自己去挣学费。此刻校园里的人都在谈论私人电脑，人人都想弄一台，但经销商们将价格抬得很高，人们需要的是价格低廉、根据专业特点灵活设制的电脑。迈克尔敏锐地发现了这一点。“经销商将价格提得这么高，又能赚多大利润呢？”他沉思着，“为什么不能将产品从制造商那里直接送到最终用户手中呢？”由于电脑经销商那些价格昂贵的机器无法一下子售完，同时还要付出一笔可观的机器存放费，迈克尔终于以成本价买下经销商们的库存电脑，并给它们增设了附件来提高性能。这种性能更优越，价格却便宜得多的电脑一上市便供不应求，市场十分看好。

感恩节放假时，迈克尔的父母说他们很担心他的学习受到影响。父亲恳切地说：“如果你想经商，可以在你拿到学位以后再干。”

迈克尔同意了，但回到休斯敦后，他感到千载难逢的机会就要擦肩而过了。一个月后，他又开始推销机器，这一次他干得更起劲了。

春季休假时，迈克尔向父母坦承自己仍在做计算机生意，而父母更想知道他的学业怎样了。

“我不得不放弃学业了，”他答道，“我想开办自己的公司。”

“你到底想干什么？”父亲问。

“跟IBM竞争。”他耸耸肩，轻松地回答。

“跟IBM竞争？”现在他的父母真的为儿子担心了。但是，迈克尔不管父母怎么说，坚持不改变主意，他还是那句话：这主意不错，为什么不去试试。于是，他和父母达成协议：暑假时他可以开办自己的计算机公司，如果不成功，9月份新学期他必须回到学校去。

回到休斯敦，迈克尔用所有的存款开办了“戴尔计算机公司”。此时是1984年5月3日，他刚满19岁。

随着新学期日益临近，他的节奏快得简直近乎疯狂。他租了一间房子作为办公室，并雇用了第一名雇员——28岁的经理来负责财务和经营管理。

戴尔的推销工作进展顺利。他将IBM的PC机都加上自制的附件供应市场。一接到订单，他就拼命组装机，并以最快的速度送到客户手中。第一个月的销售额达到18万美元，第二个月升到26.5万美元，连新学年的到来，他也没有注意到。

一年中，他平均每月销售PC机1000台，为了保持这种节奏，他搬到更大的房间，并雇用了更多的人员。一旦客户的订单达到800份，雇员们便开始组装电脑。为减少库存和通常开支，零部件仅在急需时才订购。送货卡车每天都送货上门，使迈克尔的公司一直保持着较高的利润率。

迈克尔坚信，质量是企业的生命。他给他的客户提供绝对的质量保证。用户若不满意，保证退回款项。他开设了一条24小时免费服务热线，使用户可以直接与技术人员联系，大约有90%的用户技术问题可通过电话来解决。

跟客户频繁的电话接触使公司更能贴近市场。用户可直接让公司知道他们喜欢或不喜欢哪种型号或式样。“我的竞争对手是先发展产品，然后告诉客户他们应该需要什么。而我则相反，我们是市场需要什么，就发展什么。”迈克尔自豪地说。

到迈克尔的同学大学毕业的时候，他的公司年营业额已达到7亿美元。迈克尔停止了原来在PC机上添设部件的方式，开始自行设计、装

配、寻找自己的市场。

今天，戴尔公司在包括日本在内的16个国家设立了分支机构，公司收入达20多亿美元，雇有职员5500多名。戴尔的私人财产已达数亿美元。为鼓励扩大生产，戴尔公司给提出好建议的雇员以丰厚的奖励，即使有些做法没有取得成功。戴尔说：“我们的成功迫使这些大公司间的竞争更加激烈，而这更能让客户得到利益。”

迈克尔·戴尔不止一次地回忆起这个情景：他曾告诉他的朋友，他的梦想就是成为世界上最大的私人电脑制造商，而朋友当时则认为戴尔是个十足的幻想家，梦想是不会实现的。

“为什么大家都甘做第二、第三或第十呢？”迈克尔常说。

从迈克尔身上，我们可以得到这样的启示：为什么不去努力争取，去实现自己的梦想？

3. 善用你的头脑，思考致富

《塔木德》说：“独特的眼光比知识更重要。”

美国一所著名学院的院长，继承了一大块贫瘠的土地。这块土地，既没有具有商业价值的木材，也没有矿产或其他贵重的附属物，因此，这块土地不但不能给他带来任何收入，反而成为支出的一项来源，因为他必须支付土地税。

州政府建造了一条从这块土地上经过的公路。一位“未受教育”的人刚好开车经过，看到这块贫瘠的土地正好位于一处山顶，可以观赏四周连绵几公里的美丽景色。他同时还注意到，这块土地上长了一片小松树及其他树苗。于是，他以每亩10美元的价格，买下了这块50亩的荒地。在靠近公路的地方，他盖了一间独特的木屋，并附设一间很大的餐厅，在房子附近又建了一处加油站。他又在公路沿线建造了十几间单人木头房屋，以每人每晚3元的价格出租给游客。餐厅、加油站及木头房屋，使他在第一年净赚15万美元。

第二年，他又大事扩张，增建了50栋木屋，每一栋木屋有3间房间。他把这些房子出租给附近城市的居民，作为避暑别墅，租金为每季度150美元。而这些木屋的建筑材料根本不必花他一分钱，因为这些木材就长在他的土地上（那位学院院长却认为这块土地毫无价值）。

还有，这些木屋独特的外表正好成为他的最佳广告。一般人如果用如此原始的材料建造房屋，很可能被认为是疯子。

故事还没有结束，在距离这些木屋不到5公里处，这个人又买下了一个占地150亩的荒废的农场，每亩的价格是25美元，而卖主则相信这个价格是最高的了。

这个人马上建造了一座100米长的水坝，把一条小溪的流水引进一个占地15亩的湖泊，在湖中放养许多鱼，然后把这个农场以建房的价格出售给那些想在湖边避暑的人。这样简单的一转手，使他共赚进2.5万美元，而且只花了一个夏季的时间。

而这个有远见及想象力的人，从未接受过正规的“教育”。

且让我们牢记这个事实：一个人只要能运用各种知识，立即可以变得有教养及有权势。

在提到上述的那个故事时，那位以500美元的价格售出50亩“没有价值”土地的学院院长说：“想想看，我们大部分人也许都会认为那个人没有知识，但他把他的“无知”和50亩荒地混合在一起之后，所获得的年收益，却远超过我靠所谓的教育方式赚取的5年的总收入。”

犹太人认为，知识固然重要，但是，如果没有胆识和魄力，你的知识就不能发挥最大的作用。犹太人还认为，赚钱是天经地义，最自然不过的事，如果能赚到的钱不赚，简直是对钱犯罪，要遭上帝惩罚的。犹太商人赚钱强调以智取胜。他们认为，金钱和智慧两者中，智慧比金钱重要，因为智慧是能赚到钱的智慧，也就是说，能赚钱方为真智慧。这样一来，金钱成了智慧的尺度，智慧只有化入金钱中，才是活的智慧；钱只有化入智慧之后，才是活的钱，活的钱和活的智慧难以分开。

亿万富翁亨利·福特说：“思考是世上最艰苦的工作，所以很少有人愿意从事它。”

“你的头脑是你最有用的资产，但如果使用不当，它会是你最大的负债。”

世界著名的成功学大师拿破仑·希尔曾著过《思考致富》一书。为什么是“思考”致富，而不是“努力工作”致富？最成功的人士强调，最努力工作的人最终绝不会富有。如果你想变富，你需要“思考”，独立思考而不是盲从他人。富人最大的一项资产就是他们的思考方式与别人不同。如果你做别人所做的事，你最终只会拥有别人所拥有的东西。

而对大部分人来说，他们拥有的是多年的辛苦工作、高额的税收和终生的债务。

思考致富是一条捷径。捷径的定义是，比一般的途径更直接且更快完成某件事情。

走捷径的人一定知道自己的目的地。他必须走出去，不论中途遇到何种障碍，都必须继续走下去，否则永远到达不了目的地。致富的捷径只有简单的一句话：“用积极的态度去追求财富。”

当你确实以积极的态度思考，自然会有所行动，达成你所有正当的目标。

乔治·哈姆雷特曾在伊利诺伊州的退伍军人医院疗养，他的时间很多，但除了读书和思考外，能做的事情并不多。他懂得思考的价值，并对自己充满信心。

乔治知道很多洗衣店会在烫好的衬衣领加上一张硬纸板，以防止变形。他写了几封信向厂商洽询，得知这种硬纸板的价格是每千张4美元。他的构想是，在硬纸板上加印广告，再以每千张1美元的低价卖给洗衣店，从中赚取广告利润。

乔治出院后，立刻着手进行此事，并持续每天研究、思考、规划的习惯。

广告推出后，乔治发现客户取回干净的衬衫后，都将衣领的纸板丢弃不用。

他问自己：“如何让客户保留这些纸板和上面的广告？”答案闪过他的脑际。他在纸卡的正面印上彩色或黑白的广告，背面则加进一些新的东西——孩子的着色游戏、主妇的美味食谱或全家一起玩的的游戏。有一位丈夫抱怨洗衣的费用激增，他发现妻子为了搜集乔治的食谱，竟然把可以再穿一天的衬衫送洗！

乔治并未以此自满。他野心勃勃，要让自己的事业更上一层楼。他把每千张1美元的纸板寄给美国洗衣工会，工会便推荐所有的会员采用他的纸板。由此，乔治有了另一个重要的发现，给别人你所喜欢及美好的事物，你会得到更多！

缜密的思考和规划为乔治带来了可观的财富，他认为一段独处的时间，是招徕财富必要的投资。

犹太人相信，致富的捷径是：以积极的思考致富并有积极的心，相

信你能，你就做得到！

不论你是谁，不论你年龄大小、教育程度高低，都能够招徕财富，走出贫穷。各行各业的人士，都不要低估思考的价值。即使躺在床上也能思考！即使你是躺在医院的病床上，研究、思考及规划，也能致富。

4. 靠自己的判断对市场做出分析

《塔木德》说：“要相信你自己的判断，任何人的意见都不十分可靠。”犹太商人指出，靠自己的判断对市场做出分析，赚钱就相对容易多了。

许多人以为，投资是一个充满戏剧性、激动人心的过程。还有人认为，投资包含风险、运气、时机和热点投资消息等诸多因素。有些人自认为对投资这个神秘课题知之甚少，于是，他们找到内行一些的投资者，把资金连同信赖一并交给他们。这些所谓的投资者为了显示他们比其他懂得多，因此，他们进行投资，以此证明他们智胜一筹，这就是许多人眼中的投资。而真正的犹太富翁眼中的投资却不是这样的。他们认为，投资是一个枯燥无味的计划，是一个通过机械操作而达到富裕的过程。或者说，投资仅仅是一个由固定程序、策略和一系列能使人变富的措施组合而成的计划，这一切几乎能保证你成为富翁。

既然投资和发财就像照食谱烤面包这样简单，为什么有那么多人不愿意遵循这个投资程序呢？

每100个美国人中只有3个人是富翁，这是什么原因呢？在这样一个致富机会人人平等的国度里，只有少数人成为富翁，这又是怎么回事？为什么对大多数人而言，遵循一个简单的计划难如登天？这是因为遵循一个简单的计划是一件单调而乏味的事情。人性是很容易对总是重复做一件事感到厌倦无聊的，因此他们总要寻求刺激和有趣的事情去做。正是这个原因，导致100个人中只有3个人是富翁。他们起先照计划去做，没过多久，就感到这种日子索然无味。于是，他们抛开计划，寻找一种能迅速致富的魔法。他们的一生都在单调和趣味往返交错的过程中度过，所以他们没有成为富翁。他们不能忍受日复一日地遵循一个简单而枯燥的致富计划。许多人认为，投资致富的过程很神奇，同时他们还认为，如果计划不够复杂，就不算是个好方案。

许多犹太富翁认为，只有傻瓜才会去迷恋那些快速赚钱、过眼财富

的童话，这种故事只能吸引失败者。如果一种股票为众人熟知并能赚很多的钱，这就意味着好事已过去或马上就要过去。

在投资理念方面，犹太富翁和一般人常常不同。一般的人往往也能够尽可能利用机会，但他们习惯进行“一揽子”投资。他们联系一家从事经营个人投资业务的中介机构，如房地产公司、股票经纪人或财务筹划顾问等，然后买下一些东西。这些东西可能是共同基金、房地产信托投资、股票或债券等。这是一个较好的、清楚简单的投资方式，就好像一位商店老板到电脑商店去购买一台组装好的电脑。犹太富翁常常是那种创造投资机会的投资者。

这种投资者通常会组织一项交易，如同一个人去买来电脑零部件，然后将其组装成一台电脑。虽然他们连用部件组装电脑的第一步工序都不知道，但他们却清楚应该如何将一个个机会组织起来，也知道谁正在这样做。

据调查统计，美国近约11%的百万富翁认定“具有优秀的证券投资顾问”是解释他们在经济上成功的非常重要因素。与此形成鲜明对照的是，35%的百万富翁相信“进行明智的投资”是非常重要的因素。这比相信证券投资顾问的人多出两倍还多。为什么不那么相信“证券投资顾问”呢？尽管多数百万富翁都至少在一家服务性经纪公司开立账户，但绝大多数还是自己做投资决定。

许多成功的百万富翁对证券经纪人提出的许多建议并不放在眼里，至少要“打折扣”。他们认为，证券经纪人擅长买进卖出，但是，如果他们花了大部分的时间在买进卖出上，就几乎没时间去研究投资机会。正如一位百万富翁所说：“如果证券投资经纪人真的能够预测未来，他们就不用老当证券经纪人。他们不可能是预测家，他们只是用钱买进卖出。”

人们运用自己客观的分析得出的结论，与人们从所谓新闻以及从其他人那里得到的结论往往存在差异，这似乎带给投资者一个近乎永恒的矛盾心理：相信自己还是相信别人。无论投资人信奉何种投资理论，采用何种投资方法和投资技术，他都应该充满信心地相信自己的判断是正确的，这是成功投资者的必备特征。无论何时，人们对市场总是存在两种截然相反的判断，如果所有投资人对市场的判断一致，这个市场将因为没有买者或没有卖者而无法存在下去。当投资人依据自己的分析做出某一判断时，不可否认，市场上必然存在与之相反的判断，

并且这种判断可能通过不同的途径和不同的媒介传到投资人那里。这时，投资人即面临是相信自己还是相信别人的抉择。唯一正确的答案是：相信自己。

投资人往往缺乏好的信息来源和投资参谋，而他日常接触的其他投资人在多数情况下是坏主意的来源，从他们那里只能得到廉价的观点以及夸夸其谈的评论，这些观点和评论的唯一作用在于干扰投资人的独立思考，将其引入歧途。

5. 多射几箭就能中靶

《塔木德》说：“箭法再差，多射几箭也可能碰在靶子上。”这句看似平常的话，却启发了很多人赚钱的思维。

有一天，乔治在删除垃圾电子邮件的时候，看到这样一个标题：令人吃惊的足总杯比赛预测。他好奇地点开了它，里面写着：

“亲爱的球迷，我们知道你是个怀疑论者，凡事不会轻易相信，可我们确实已经设计出了绝对准确地预测足球比赛结果的奇妙方法，今天下午，英国足总杯将进行第3轮比赛，对垒的是考文垂队和谢菲尔德联队，我们预测考文垂队将会取得胜利。”

乔治看过后，轻蔑地一笑，没有当回事，晚上，他收看电视里的比赛结果，考文垂队果然势如破竹地赢了。

3个星期后，乔治又收到了那个人的电子邮件：

“亲爱的球迷，你是否还记得，在上一轮足总杯比赛中，我们曾事先准确地预测了考文垂队获胜？今天考文垂队要和米德尔斯堡队交手了，我们的预测是，米德尔斯堡队获胜。同时我们强烈地奉劝你不要和别人去赌输赢，但请你密切关注比赛结果，看看我们的预测结果是否准确。”

那天下午，双方打成了1比1平局。考文垂队本来很强，却完全没有发挥出来。而在次日加赛时，米德尔斯堡队却以2比0的比分胜出，这回乔治有点惊讶了。

过了几天，那个人的电子邮件又来了，预测米德尔斯堡队将在第5轮比赛中失利，特伦密尔队将会打败它，结果果然如此。

而在四分之一决赛之前，那封电子邮件又告诉乔治：特伦密尔队将

老老实实在地输给陶顿亨队。事实果然如此，4次预测，4次全都说中了。

接着，那个人在电子邮件中对乔治说：

“我们买断了一个数学家最新的研究成果。现在你大概相信，我们确实很有把握，能够料事如神。在半决赛中，阿森纳队将会打败伊普斯维奇队。”

乔治是个不服气的人，他通知了许多朋友，下午一起看球赛直播，并且计划在阿森纳输掉后，大肆羞辱那个信口开河的家伙。但是，在落后的情况下，阿森纳队奋起直追，最后竟以2比1获得了胜利。太不可思议了！

第二天，那个不可思议的邮件又来了，它这次说：

“亲爱的球迷，你已经体验了我们神奇的足球预测，现在你信服了吧？我们已经做出了5次正确的预测，五发五中，你一定会同意它绝非运气，尤其是所有的冷门我们都猜中了。现在我们和你做一笔特殊的交易：在一个月的时间内，我们向你提供比赛预测，你只需支付200美元的订金，然后发一封电子邮件，把参赛的两个队告诉我们，我们就会将预测结果通知你。我们殷切地盼望收到你的订单。”

200美元的要价确实不低，但如果事先能知道哪一个队会赢，就完全可以 从彩票商的手中赢来20万美元。

当然，乔治也怀疑过，他们是暗地里操控球赛的财团，或者是黑社会，但是这一切都与乔治没关系，只要预测结果准确就行了。于是，他掏出了200美元。

事实上，这些人不过是一群想赚钱的“奸商”，他们只是懂得一些数学知识，知道经多次试验，小概率事件也会频频出现，这和“箭法再差，多射几箭也可能碰在靶子上”的意思是一样的。

一开始，他们向球迷发了6400封邮件，一半是预测甲队获胜，另一半是预测乙队获胜，于是，有3200人得到的预测是准确的，另一半人则会把它当成一个笑话忘掉。

下一次，他们只给得到“正确预测”的3200人发送邮件，一半是预测丙方获胜，另一半是预测丁方获胜……依此类推。所谓的“预测者”，总是继续给得到“正确预测”的一部分人发送新邮件，最后，剩下200人收到的预测结果便全部是正确的，他们当然会认为这个预测绝对灵验。假如其中有50人掏出200美元，对骗局的策划者来说，就是一笔很可观的收入了。因为他们除了发电子邮件，不需要任何本钱。

三、犹太人商机谋略

1. 看准机会才能赢

《塔木德》说：“我见日光之下，快跑的未必能赢，力战的未必得胜，智慧的未必得粮食，明哲的未必得资财，灵巧的未必得喜悦，所临到众人的，是在乎当时的机会。”

犹太人中广为流传的一句格言是：“正确判断时机和正直经营，这样做生意就不会太难了。”

一说起“参孙办公”，大家都会想到商用公事包和皮箱。这个“参孙办公”的创始者史韦达也是犹太人。

1900年初，史韦达跟随父亲从东欧移居到美国。最初，他的父亲在纽约开了一家杂货店，但是经营得很不好，于是又搬到芝加哥从事别的买卖，结果又失败了。他的父亲因为借了很多钱，已经没法回头了，只好全国各地跑。最后，他在科罗拉多州的迪邦市开了一家蔬菜店，还是没有赚到什么钱。看样子，他又要重新尝试了。史韦达看到因日夜奔波而面容憔悴的父亲，就说：“让我来经营吧。”

当时，迪邦是有名的疗养胜地，每年到这里的客人络绎不绝。在蔬菜店的门口就能看到客人们拎着手提箱从停车场出来，走向疗养地。如果再仔细看，多半回来的客人的手提箱都坏了，只有一根拎带绑着。他观察到这一点后，就把父亲的蔬菜店改成了皮包店。真是近水楼台先得月，这个店因为临近停车场而卖了很多皮包。

最初供货的是纽约的皮包制造商。很快，全国的皮包制造商就争相向史韦达的店供货。仅仅两年时间，史韦达店的皮包销量就在全美首屈一指，店铺的规模也变得越来越来大。如果你去看史韦达的总店，会发现它只是一个盖在农村的平房，但里面有纽约最新潮的、由名家设计的皮包。就这样，他的店越来越有名。

有一次，大生产商们决定在纽约宴请史韦达。史韦达到达的那一

天，各个公司的代表或总经理都来到纽约火车站来接站，那景象好像是纽约经济团体的大聚会。当大家看到从列车上下来的史韦达，都吃了一惊。这位史韦达商会的总经理竟然是一位16岁的少年！

后来，史韦达决定自己制造皮包。他致力于制作即使遭受碰撞也不易破损的坚固皮包。他把自己制作的皮包称作“参孙”。为什么呢？他小时候一直被《圣经》中的一个故事感动着，主人公是一个具有超凡能力的英雄，名字叫“参孙”。他一直不能忘怀这个名字，所以就用它给自己的产品命名，以此纪念自己儿时的梦。而在他的店前驻足的客人都非常挑剔，正是这个原因，成了催生“参孙”这个品牌的契机。

犹太人认为，正确的经商法则是：抓机会要正视和把握现实，并对现实进行合理的判断，最后靠个人的努力取得成功。

2. 风险越大，获益越多

《塔木德》说：“在别人不敢去的地方，才能找到最美的钻石。”也就是说，“高风险，意味着高回报”，只有敢于冒险的人，才会赢得人生辉煌。而且，这种面临风险、审慎前进的人生体验可以练就过人的胆识，这更是宝贵的精神财富。

犹太人无疑是这种财富的拥有者。他们凭着过人的胆识，抱着乐观从容的风险意识知难而进，逆流而上，往往赢得出人意料的成功。这种身临逆境、勇于冒险的进取精神是成就“世界第一商人”的又一重要因素。

在商品经济条件下，企业家面对优胜劣汰的竞争性市场，他不能凭借行政权力进行经营，也得不到行政权力的庇护，只能依靠自己的智慧和才能进行拼搏。企业家的道路是荆棘丛生的，瞬息万变的市场供给和需求，纷繁复杂的社会、经济、政治和文化生活，加速发展的科学技术等，使得企业家的任何一项重大经营决策都受到客观环境“不确定性”的影响，都带有一定的风险性，在风险中寻找机会。要想做成任何一件事都有成功和失败两种可能。当失败的可能性大时，偏要去做，自然就成了冒险。问题是，许多事很难分清成败的可能性大小，这时也是冒险。而商战的法则是冒险越大，赚钱越多。当机会来临时，不敢冒险的人，永远是平庸之人。不少时候，犹太商人正是靠准确地把握这种“风

| 084 | 塔木德智慧全集

险”之机而得以发迹。犹太大亨哈默在利比亚的一次成功冒险，就是一个很好的案例。

当时，利比亚的财政收入不高。在意大利占领期间，墨索里尼为了寻找石油，在这里花了大概1000万美元，结果一无所获。埃索石油公司在花费了几百万收效不大的费用后，正准备撤退，却在最后一口井里打出油来。壳牌石油公司大约花了5000万美元，但打出来的井都没有商业价值。西方石油公司到达利比亚的时候，正值利比亚政府准备进行第二轮出让租借地的谈判，出租的地区大部分是原先一些大公司放弃了利比亚租借地。根据利比亚法律，石油公司应尽快开发他们的租借地，如果开采不到石油，必须把一部分租借地还给利比亚政府。第二轮谈判中就包括已经打出若干眼“干井”的土地，但也有许多块与产油区相邻的沙漠地。

来自9个国家的40多家公司参加了这次投标。参加投标的公司中，有很多是“空架子”，他们希望拿到租借地后再转租。另一些公司，其中包括西方石油公司，虽然财力不够雄厚，但至少具有经营石油工业的经验。利比亚政府允许一些规模较小的公司参加投标，因为它首先要避免的是遭受大石油公司和大财团的控制，其次才去考虑资金有限等问题。

哈默虽然充满信心，但前程未卜，尽管他和利比亚国王的私人关系良好。但是，他不仅这方面经验不足，而且和那些一举手就可以推倒山的石油巨头们相比，竞争实力悬殊太大，真可谓小巫见大巫。但决定成败的关键不仅仅取决于这些。

哈默的董事们都坐飞机赶来了，他们在4块租借地投了标。他们的投标方式非同一般，投标书用羊皮证件的形式，卷成一卷后用代表利比亚国旗颜色的红、绿、黑三色缎带扎束。在投标书的正文中，哈默加了一条：他愿意从尚未扣税的毛利中拿出一部分钱，供利比亚发展农业使用。此外，他还允诺在国王和王后的诞生地库夫拉附近的沙漠绿洲中寻找水源。另外，他还将进行一项可行性研究，一旦在利比亚找出水源，他们将和利比亚政府联合兴建一座制氨厂。

最后，哈默终于得到了两块租借地，使那些强大的对手大吃一惊。这两块租借地都是其他公司耗巨资后一无所获而放弃的。

这两块租借地不久就成了哈默烦恼的源泉。他钻出的头3口井都是滴油不见的干井，仅打井费就花了近300万美元，另外还有200万美元用于

地震探测及向利比亚政府的官员交纳不可告人的贿赂金。于是，董事会有许多人开始把这个雄心勃勃的计划叫做“哈默的蠢事”，甚至连哈默的知己、公司的第二股东里德也失去了信心。

但是，哈默的直觉促使他固执己见。在和股东发生意见分歧的几周里，第一口油井出油了，不久另外8口井也出油了。这下公司的人乐坏了，这块油田的日产量是10万桶，而且是异乎寻常的高级原油。更重要的是，油田位于苏伊士运河以西，运输非常方便。与此同时，哈默在另一块租借地上采用了最先进的探测法，钻出了一口日产7.3万桶自动喷油的油井，这是利比亚最大的一口油井。接着，哈默又投资1.5亿美元修建了一条日输油量100万桶的输油管道。而当时西方石油公司的资产净值只有4800万美元，足见哈默的胆识与魄力。之后，哈默又大胆吞并了好几家大公司，等到利比亚实行国有化的时候，他已羽翼丰满了。西方石油公司一跃成为世界石油行业的第8个姊妹。

哈默一系列的事业成功，完全归功于他的胆识和魄力，他不愧为一个犹太大冒险家。

1921年的苏联，经历了内战与灾荒，急需救援物资，特别是粮食。哈默本来可以拿着听诊器，坐在清洁的医院里，不愁吃穿、安稳地度过一生。

但他厌恶这种生活。在他眼里，似乎那些未被人们认识的地方，才是值得自己去冒险、去大干一番事业的“战场”。他做出了一般人认为是发了疯的抉择，踏上了被西方描绘成地狱似的可怕的苏联。当时，苏联被内战、外国军事干涉和封锁弄得经济萧条，人民生活十分困难；霍乱、斑疹、伤寒等传染病和饥荒严重地威胁着人们的生命。列宁领导的苏维埃政权采取了一个重大决策——新经济政策，鼓励吸引外资，重建苏联经济。但很多西方人士对苏联充满偏见和仇视，把苏维埃政权看做是可怕的怪物。到苏联经商、投资办企业，被称做是“到月球去探险”。

哈默当然也知道这一点，但他也知道风险大，利润必然也大，值得去冒险。于是，哈默在饱尝大西洋航行中的晕船之苦和英国秘密警察纠缠的烦恼后，终于乘火车进入了苏联。沿途景象惨不忍睹：霍乱、伤寒等传染病流行，城市和乡村到处都有无人收殓的尸体，专吃腐尸烂肉的飞禽在人们头顶盘旋。哈默痛苦地闭上眼睛，但商人精明的头脑告诉他：被灾荒困扰着的苏联目前最急需的是粮食。他又想到，这时的美国

粮食大丰收，价格早已惨跌到每蒲式耳1美元。农民宁肯把粮食烧掉，也不愿以这样的低价送到市场出售。而苏联这里有的是美国需要的，可以交换粮食的毛皮、白金、绿宝石。如果让双方能够交换，岂不是两全其美。在一次苏维埃紧急会议上，哈默获悉苏联需要大约100万蒲式耳的小麦，才能使乌拉尔山区的饥民渡过灾荒。机不可失，哈默立刻向苏联官员建议，从美国运来粮食换取苏联的货物。双方很快达成协议，初战告捷。

没隔多久，哈默成了第一个在苏联经营租让企业的美国人。此后，列宁给了他更大的特权，让他作为负责苏联对美贸易的代理商，于是，哈默成为美国福特汽车公司、美国橡胶公司、艾利斯-查尔斯机械设备公司等30多家公司在苏联的总代表，生意越做越大，他的收益也越来越多。他存在莫斯科银行里的卢布数额惊人。

第一次冒险使哈默尝到了巨大的甜头。于是，“只要值得，不惜血本也要冒险”，成了哈默做生意的最大特色。

一个人若想成就一番事业或取得卓越的成功，就必须把自己从胆怯和懦弱的思想中解救出来，具备独立自主、敢于冒险的精神。有人说：“人生最大的价值就在于冒险，整个生命就是一场冒险，走得最远的人常是愿意去冒险的人。”事实上，冒险不只是一种勇气和魄力，其重要意义在于，不论最终的结果是成功还是失败，你从未停止奋斗和拼搏，这种精神是弥足珍贵的。

3. 明白什么是值得冒的风险

《塔木德》说：“伟人经常犯错误，经常要摔倒，但虫子不会。因为，它们做的事情就是挖洞和爬行。”

我们很容易理解胆量，尤其是冒经济风险的胆量，而这正是成功的犹太商人具有的特征之一。战胜生活中的困难并以此获得高收入，显然需要具备某种程度的勇气，以及克服恐惧的能力。许多犹太商人承认，他们的胆量是他们在生活中培养并有意识地发展起来的。

如果你留意观察，你会发现过于谨小慎微的投资者是不可能获得巨额财富的。只有具备极强创业精神的投资者，才能使世界发生翻天覆地、日新月异的变化。

有人专门问过1000位高收入者一个简单的问题：“合理的经济风险对于你们在经济上的成功有多大的重要性呢？”净资产在1000万美元以上的百万富翁中，有41%人回答：“非常重要。”而净资产在100万~200万美元的高收入者，给出同样回答的仅有21%。

愿意冒具有合理回报的经济风险，与净资产之间明显存在着重要的联系。那些把自己经济上的成功归功于冒经济风险的人，在投资方面并不是瞎撞。他们中的大多数人认为，把赌博当做自己的经济来源是一种愚蠢的选择，比如在抽彩票时，是否能赢全靠运气，而大多数富翁或那些想成为富翁的人决不会去玩彩票。大多数人决不去赌博——冒风险者根本就不是赌博者。

善于经营投资的犹太人往往都熟悉概率论，他们知道可能性和期望值。玩彩票的中彩机会非常非常之小，以至于他们认为，“每周用火烧掉几张美元也比把钱丢到彩票中去强！”他们知道，在大多数的赌博中，尤其是玩彩票，玩者根本无法知道总的数目，所以也无法知道中彩的可能性或期望值，期望值肯定要小于总的彩票的价格。玩者除非买更多的彩票，否则就无法增加赢的机会。

一位犹太富翁指出，一周只是投入1美元、2美元或10美元，获得奖金的期望值是多少呢？一张彩票要1美元，要买几百万张彩票才有一张能中到100万美元的彩票。所以，你赢的机会是几百万分之一。比如，一共有450万张彩票，你买了一张，你赢的机会是450万分之一，而你的期望值只有100万美元。按照风险与回报之比，大多数彩票游戏是顾客包输的游戏。

调查发现，玩彩票与一个人的净资产水平之间有明显的反比例关系。在所有各种净资产类型中，千万富翁在过去的30天中玩过彩票的可能性最小；而在同样的30天中，非百万富翁玩彩票所占的百分比最高。在过去30天中，有1个玩过彩票的千万富翁就有3个玩彩票的非百万富翁，其比例为1比27。注意，这些非百万富翁每年的收入都在10万美元以上。如果他们把收入中更多的一点钱积累起来用于真正的投资，他们是不是也可能成为百万富翁了呢？

人们计算着“一周只有几元钱”，但这不仅仅是钱的问题，还有时间。买一张彩票得花10分钟，包括排队的时间、交通所花的时间，假如你每周买一张，实际上就等于每年花520分钟的时间去干一项“听起来要赢一罐黄金，但实际可能性接近于零”的活动。反过来，520分钟可以折

合成8.7小时，一般的百万富翁每小时将近挣到300美元。因此你就能够明白，他肯定不愿意每周都跑到小区的便民商店去买彩票，每年白白花去8.7小时。这8.7小时可以用来做更有益的事，比如工作、学习新技术、与家人和朋友聚会。如果按工作计算，百万富翁每小时可净挣300美元，每年8.7小时就是2610美元，20年总数达到52200美元；如果把这些钱同期统统投资到股票上，就可能变成好几百万美元。

千万富翁每小时工作挣到的钱将近1000美元，每年买彩票花费的时间相当于损失8700美元，20年就是17.4万美元。试想一下，这笔钱如果按以上方式投资，估计收益可达到1000万美元以上。

因此，你一定要把玩彩票所花的时间和金钱用于更有效益的活动。太多的人把太多的时间花在几乎不可能赢的赌博上，这种长期的执著绝不可能使他们成为一个成功的玩家。

4. 机遇只偏爱有准备的头脑

《塔木德》说：“每个人的机会都一样多，但是，每个人对机会的识别和把握能力是不同的。”

犹太人的杰出代表爱因斯坦曾说过：“机遇只偏爱有准备的头脑。”这里所说的“准备”主要有两方面的内容：

一是知识的积累。没有广博而精深的知识，要发现和捕捉机遇是不可能的。

二是思维方法的准备，只具备知识，而没有现代思维方式，就看不到机遇，只能任凭它默默地从你身边溜走。

人们常常引用苹果落在牛顿脚前，导致他发现万有引力定律这一例子，来说明所谓纯粹偶然事件在发现中的巨大作用。但人们却忽视了，多年来，牛顿一直在为重力问题苦苦思索、研究。在这一漫长的过程中，牛顿思考了该领域内的许多问题，及其相互之间的联系，可以说，关于重力问题的一些极为复杂深刻的问题他都反复思考推敲过。苹果落地这一常见的日常生活现象，之所以为常人所不在意，却能激起牛顿对重力问题的理解，能激起他灵感的火花并进一步做出异常深刻的解释，很显然，这是因为牛顿对重力问题已有了深刻理解的结果。因此，成千上万个苹果从树上掉下来，却很少有人能像牛顿那样研究出深刻的定律来。

有许多发现和发明看起来纯属偶然，其实仔细探究，我们会发现，这些发现和发明绝不是偶然得来的，也不是什么天才灵机一动或凭运气得来的。在大多数情形下，这些在常人看来纯属偶然的事件，不过是从从事该项研究的人长期苦思冥想的结果，也就是说，纯粹的偶然性虽以偶然事件的形式表现出来，但它其实也是在不断的实验和思考之后必然出现的一种形式。

虽然时机是一种不以人们意志为转移的客观因素，有一定的神秘性，但也不是无法捉摸和预料的。聪明的人总是一方面从事手头的工作，一方面注意捕捉取得突破或成功的时机，当时机没有成熟的时候，他积蓄力量或者寻找出路，一旦时机成熟就顺应形势或潮流，促成自己的事业达到高峰。

常常听到有些人抱怨命运女神忽略了他，总认为自己碰不上好机遇，总以为能够利用的机遇太少，因而把工作和生活中一切不顺心的事，都归结于机遇很少光临自己。

其实，机遇对每个人都是公平的，不存在厚此薄彼的问题，这就像阳光雨露会播撒到大地上的每一个地方一样，关键是你面对机遇时能不能真正把握住。

对于能够把握机遇并且充分地利用机遇的人，机会时刻都存在着，对待机遇就像有经验的船夫利用风一样，两者之间似乎有一种默契；而对于那些对机遇毫无知觉也不会很好地利用的人，即使机遇来到眼前，他们也不能及时抓住，而是常常让机会白白地溜走。

100多年前，有位叫莱维·施特劳斯的德国犹太人到美国旧金山去经商。除了别的商品，他还带了些帆布，以供淘金者做帐篷之用，但他还没有来得及下船，除了帆布，货物都一售而空。一针一线都需从外面进口的旧金山人需求之旺，给莱维留下深刻印象。下船后，莱维带着帆布开始了他的“淘金”历程。他和一位挖金的矿工迎面相遇，那人抱怨道，他们需要的并不是帐篷，而是挖金时经磨耐穿的裤子。头脑灵活的莱维一点也不含糊，随即和那位矿工一起到裁缝店，用随身携带的帆布给他做了一条裤子，这就是世界上第一条工装裤，亦即今日十分时髦的牛仔褲的鼻祖。那位矿工回去之后，消息不胫而走，大量订货随之而来。

矿工需要的是耐磨的裤子，而莱维手头只有做帐篷的帆布。如果莱维的头脑不灵活，只会后悔自己带错了商品，而失去这次绝好的赚钱机

会。这正表明了犹太人经商方面的精明果然是名不虚传。

由此可见，经营者应尽量利用一切可以利用的机会，采取行动，以达到预期的目的。一旦发现机会，就要深入挖掘，锲而不舍。

5. 眼光要盯着未来

《塔木德》说：“最昂贵的钻石总是埋藏在不易被发现的地方。”因此，犹太商人不仅懂得冒险，还懂得眼光要盯着未来的道理。

19世纪80年代，约翰·洛克菲勒已经以他独有的魄力和手段，控制了美国的石油资源，这一成就不仅取决于他从父亲那里学到的经商哲学，从母亲那里学到的精细、守信、一丝不苟和笃信宗教的品德，更主要的是受益于他从创业中锻炼出来的预见能力和冒险胆略。

1859年，当美国宾夕法尼亚州泰特斯维尔打出了第一口油井后，洛克菲勒这位精明的青年商人就从当时的石油热潮中看到了这项风险事业是有利可图的。他在与合伙人争购安德鲁斯-克拉克公司的股权中表现出了非凡的冒险精神。

石油公司的胶权拍卖从500美元开始，洛克菲勒每次都对手出价高，当标价达到5万美元时，双方都知道，此价已经大大超出石油公司的实际价值，但洛克菲勒满怀信心，决意要买下这家公司。当对方最后出价7.2万美元时，洛克菲勒毫不迟疑地出价7.25万美元，最后终于战胜对手。

年仅26岁的洛克菲勒经营起了当时风险很大的石油生意，当他所经营的标准石油公司在激烈的市场竞争中控制了美国出售全部炼制石油的90%时，他并没有停止冒险行动。

到19世纪80年代，利马发现了一个大油田，因为含碳量高，人们称之为“酸油”，当时没有人能找到一种有效的办法提炼它，因此一桶只卖15美分。洛克菲勒预见到这种石油总有一天能找到一种方法提炼它，坚信它的潜在价值是巨大的，所以执意要买下这个油田。当时他的建议遭到董事会多数人的坚决反对，事后他只得说：“我将冒个人风险，自己拿出钱去投资这一产品。如果必要，拿出200万、300万。”洛克菲勒的决心终于迫使董事们同意了他的决策。结果，不过两年多时间，洛克菲勒就找到了炼制这种酸油的方法，油价一下由15美分涨到1美元，标准石油公司在那里建造了全世界最大的炼油厂，盈利猛增到几亿美元。董

事会的成员最后不得不承认，洛克菲勒比他们所有人都看得远，比他们所有人都有更加强烈的冒险意识。

大凡成功的企业家都是战略家，他们有极强的预见能力，他们的眼光盯着未来；只要认准一个目标，他们就锲而不舍地干下去，直到成功为止。

6. 能多赚钱的时候就不必客气

《塔木德》说：“生而贫穷并无过错，死而贫穷才是遗憾。尤其是终其一生，无力消除贫穷创造财富，更是无可宽恕的。”直到现在，许多犹太人仍把追求财富当做人生的第一要务，只要有机会赚取更多的钱，他们便不会轻易罢手。下面是犹太人为了多赚钱采用过的几种手段。

（1）“一笔生意，两头赢利”

《塔木德》上说：“如果真正给别人提供了方便，你也一定会从中受益。”

著名的美国犹太银行莱曼兄弟公司，是一家历史悠久的老字号，其年利润一度达到3500万美元，而其创造人却是一个牛贩子的儿子。

亨利·莱曼是从欧洲到美国来的莱曼家庭的第一代。他在美国南方做了一段时间的行商后，和他的两个弟弟伊曼纽尔和迈那一起在亚拉巴马的蒙哥马利定居下来，当上了杂货店的老板。

该地本是一个产棉区，农民手里多的是棉花，但却没有现钱去买日用杂货，于是他采取了用杂货去交换棉花的方式，双方皆大欢喜，农民得到了需要的商品，他也卖掉了杂货。

这种方式不仅吸引了所有没有钱买日用品的顾客，扩大了销售，而且有利于莱曼兄弟降低棉花价格，提高日用品的价格，并且使杂货店本来应去进货之际，顺便把棉花捎去，避免了单项进货，省下一笔运输费用。

没过多久，莱曼兄弟便由杂货店小老板发展成经营大宗棉花生意的商人，棉花典当成了他们的主要业务。美国南北战争期间，莱曼家庭在伦敦推销邦联的商务，在欧洲大陆推销棉花。

战后，他们在纽约开办了一个事务所，并于1887年在纽约交易所中取得了一个席位，成为一个“果菜类农产品、棉花、油料代办商”，从

| 092 | 塔木德智慧全集

此走上了规模化发展的道路。

在此案例中，莱曼正是因为给别人提供了方便，才获得了更多的经济利益。

(2) 狡诈和欺骗赚钱

莫里茨·赫希男爵是历史悠久的巴伐利亚犹太金融集团的成员，他在自己继承的遗产和太太的巨额陪嫁共计二三百万资金的基础上，开始了银行家的生涯。1826年，他和他的内弟斐迪南德·比朔夫夏姆一起，在比利时布鲁塞尔开设了自己的银行。

赫希对日复一日的商业银行业务兴趣不大，他的主要热情是建设铁路及为建设欧洲铁路支线投资，然后在有利可图的情况下，将这些支线的产权卖给干线的所有者，以此获取厚利。

1868年，奥斯曼土耳其政府准备建设一条从维也纳到君士坦丁堡的铁路。这项工程需要铺设一条从君士坦丁堡经阿德里安堡、索非亚、萨拉耶夫到萨拉热窝等地的干线，期间还需要建设许多支线，全长共计2500多公里。铁路所经过的地方，大多崎岖不平，山峦重叠。据估计，在较平坦的地区每公里的造价为4万美元，而在山区，每公里的造价高达5万美元。

土耳其政府原先建造这条铁路的特许权授予了一家比利时公司，但该公司承担不了，才一年就破产了。到第二次招标时，赫希提出了一个周密的计划，并借助他曾帮助土耳其人建立几家重要银行这层关系，一举中标。

赫希与土耳其政府签下协议，土耳其政府同意在99年的租借期内，由国家借贷，每年支付每公里铁路2800美元租金，加上铁路经营者每年为每公里铁路支付1600美元，合计每年可以收回投资11%。同时，赫希还获得了铁路沿线开采矿藏森林资源的权利。铁路一经投入运营，超出这每公里4400元租金的收益将由经营者、政府和赫希三方分成：经营者得50%，政府得30%，赫希得20%。不过，在铁路建成之前，赫希就已经开始“收回投资”了。

赫希说服土耳其政府为建造铁路发行债券，支付期为99年，每年偿还本金的3%。债券由赫希经营，共发行了200万张面值为80美元的债券。赫希以20美元的价格买下，转手以30美元的价格抛售给公众，大大

赚了一笔。

铁路建设工程基本上如期展开，两年中建成了500公里干线，其中400公里投入了营运，另外还有600公里已动工兴建。

就在此时，由于铁路伸入了俄国的势力范围，遭到俄国政府的强烈反对。土耳其政府不得不将铁路长度缩短到1200公里。这一变更对赫希来说正是求之不得。它为赫希去除了整条铁路线中耗资最大、风险最大的部分，而原来土耳其在与赫希的协议中之所以给予他如此优厚的条件，本来是把这段铁路看做一揽子交易的一部分。现在最难、最费力的部分去掉了，而优厚的条件依然照旧，不是明摆着让赫希发财吗？

对此，不少观察家认为，这一变更，包括俄国政府的反对，首先是赫希挑唆出来的；而且，土耳其政府之所以会同意缩短铁路，可能也有赫希的暗中使力。有证据表明，这一变更做出后，土耳其主管铁路的大臣便因获得200万美元而一夜暴富。

维也纳到君士坦丁堡的铁路最终于1888年建成。同年，经过无数次的讨价还价，土耳其政府向赫希买下了这条铁路。

据估计，赫希在整个东方铁路的建设中，共获利3200万~3400万美元。不过，其中可能有一半用于行贿各方面的官员。

事后，一个土耳其历史学家把赫希参与这条铁路建设描绘成一个“狡诈、胁迫、掠夺、欺骗”的故事，但同时，他也承认，要是没有赫希，这条铁路可能根本无法建成。

其实，不管俄国的反对是否是由赫希挑唆出来的，作为一个冒险家，他应该敏感地意识到，在当时的世界政治格局下，一条铁路伸入另一大国的势力范围，会引起什么样的反应。完全有可能，正是这种一时无法克服的麻烦被他当做了“雅各的树枝”，藏进了铁路建设的协议书里。

以犹太人动态思考的习惯、以犹太商人谙熟政治—经济因素的相互转化的敏感，将大国间的政治抗衡引入合同书中，成为一个“定时炸弹”，是一件十分自然的事。

（3）设法拖延付给别人的贷款

犹太商人在收取别人的租金和贷款时，提得越早越好，而在付给别人的贷款时，则想方设法进行拖延。不过，以犹太人重信守约的习

惯，他们在具体实施时还是有分寸的，可以说，有时还做到了不落把柄的地步。

由初抵伦敦时一文不名的穷小子，到成为日后南非首富之一的犹太钻石商巴奈·巴纳特，最初是带着40箱雪茄烟作为创始资本来到南非的。他把这些雪茄烟给探矿者，获得了一些钻石。从这开始，短短几年时间里，巴奈特成了一个富有的钻石商人和从事矿藏资源买卖的经纪人。

巴纳特的赢利呈周期性变化，每星期六是他获利最多的日子，因为这一天银行较早停止营业，巴纳特可以尽兴地用支票购买钻石，然后在星期一银行重新开门之前将钻石售出，以所得款项支付货款。

这种办法说穿了，差不多等于开空头支票。巴纳特借银行停止营业的一天多时间“暂缓付款”，且又不会让自己的空头支票给打回来，只要他有能力在每个星期一早上给自己的账号存入足够兑付他星期六开出的所有支票，他就永远没有开“空头支票”。所以，这种拖延付款，纯粹是利用了市场运行的时间表，在没有侵犯任何人合法权益的前提下，调动了远比他实际拥有的资金多的资金。

巴纳特对时间的精打细算如此别出心裁，甚至让其他犹太人也感到惊奇，当时南非的犹太商人大多对巴纳特的做法不甚赞同。不过平心而论，只要巴纳特没有让卖主在星期一上午收不回款，谁也不能对他说什么，而只能佩服这个犹太商人的“精明”。

7. 不为没把握的事情而等待

《塔木德》上说：“仅仅知道等待和忍耐，不是真正的聪明。”

别人手里的大把希望也比不上你自己手中把握的小小满足。聪明的犹太人懂得，不能总是等待更大的利益。下面的故事就是对这一智慧的生动诠释。

一天，靠炒卖股票发家的犹太巨富列宛，看着他8岁的儿子在院子里捕雀。

捕雀的工具很简单，是一只不大的网子，边沿是用铁丝圈成的，整个网子呈圆形，用木棍支起一端。木棍上系着一根长长的绳子，孩子在立起的圆网下撒完米粒后，就牵着绳子躲在屋内。

不一会儿就飞来了几只雀儿，孩子数了数，竟有10只之多！它们大

概是饿久了，很快就有8只雀儿走进了网子底下。列宛示意孩子可以拉绳子了，但孩子没有，他悄悄告诉列宛，他要等另外两只进去后再拉，再等等吧。

等了一会儿，那两只非但没进去，反而走出来4只。列宛再次示意孩子快拉，但孩子却说，别忙，再有一只走进去就拉绳子。

可是，很快又有3只雀儿走了出来。列宛对孩子说，如果现在拉绳子还能套住1只雀儿。但孩子好像对失去的好运并不甘心，他说，总该有些会回去吧，再等等吧。

终于，连最后1只雀儿也吃饱走出去了。孩子很伤心。列宛抚摸着孩子的头，慈爱地说：

“欲望无穷无尽，而机会却稍纵即逝，很多时候，为了得到更多而一味等待，不采取果断的行动，不但不能满足我们的欲望，反而会使我们原先拥有的东西也失去。”

尽管犹太民族最善于等待和忍耐，但他们的等待和忍耐是有原则的。他们最善于计算，如果认为某项生意确实有利可图，就会耐着性子静候时机；但是，犹太商人从来不做没把握的事情，一旦他们发现某项生意不合算，即使投资再大，也要想方设法收拾败局，不用说3年，哪怕是半年也不会等，他们会断然放弃“赚大钱的机会”。

犹太人在决定某项投资后，一般会制订投资1个月后、2个月后和3个月后3套计划。1个月后，即使发现实际情况与事前预测有相当的出入，他们也丝毫不会感到吃惊，仍会一个劲地追加资本；2个月后，实际情况仍不大理想，便进一步追加资本；3个月后，若情况仍与计划不符，而又没有确切的事实证明将来会发生好转，犹太人会毅然决定放弃。所谓放弃，也就是放弃迄今为止全部投入的资金和人力，甘心认赔。即使这样，他们也不会唉声叹气，尽管生意不尽如人意，但也比在一堆烂摊子中大伤脑筋、进退两难要强得多，而且是及时悬崖勒马，否则情况也许会更糟。犹太人这种适可而止、见到大事不妙便掉头的做法，正是受了《塔木德》的影响，也和他们民族的经历是分不开的。

犹太民族曾忍受了2000多年的迫害和苦难，培养起顽强的毅力和耐力，之所以超过3个月便不愿忍耐，正是其在生意中精明的体现。这就启发我们，在商场中要学会随机应变，否则便会导致失败。

四、犹太人经营理念与方针

1. 找准位子，做好本行

《塔木德》说：“没有哪种行业比另一种更好。”想要赚取更多的金钱，关键不在于你干什么，而取决于你怎么去干。

加拿大第二大城市蒙特利尔市建在圣劳伦斯河的一个岛上，圣劳伦斯河可以说是加拿大东部人民的母亲河。在蒙特利尔市有一条很著名的街道，叫圣劳伦斯街。在这条街上，有一家同样著名的熏肉店。这家熏肉店据说是早年由从波兰或罗马尼亚过来的犹太移民所开。这家熏肉店在当地既不占先机，也不占主流，但它却颇具特色，很有名气。它的名气甚至使它成了城市的一个亮点，不仅当地的食客很多，外地来的也不少，很多旅游方面的杂志甚至把它列为蒙特利尔市的一个重要景点。于是，近处的、远处的，东方的、西方的，有钱的、没钱的，喜欢的、不喜欢的（仅是慕名而已），都涌到了这里，使这里每天都要出现排队候餐的盛况。

圣劳伦斯街是一条很古老的街道，这里的建筑物大多显得很陈旧，而这家店的店面就更不起眼了一——仅有一间单开门铺面，里面的店堂实在太小，恐怕不会超过50平方米，设施也很陈旧，不过这里的卫生却一点也不含糊。

犹太人的熏肉店其实是另一种形式的快餐食品店。这里可供选择的主食也简单得很，除了面包夹熏肉的三明治食品，还有烤牛排或牛肝，但最出名的还要数熏牛肉（客人大多会点这道菜）。这些食品的价格很便宜，也就4~7加元，在当地也就是一餐汉堡包的价钱。此外，它既是老外们可以接受的主流食品（面包三明治），又与当今最流行的汉堡包风味迥然不同。汉堡包大多加有奶酪，而这里的就是熏肉或烤肉味；汉堡包配餐的饮料大多是可乐，而这里的客人大多点的是一种带甜酸味的樱桃可乐。

店里做的熏肉，都是选用上等牛肉为原料，制作过程也相对复杂。

据说要先将牛肉腌10天以上，然后再熏10个小时。由于配料用的是祖传秘方，因此更增加了它的神秘色彩。不过，该店做出来的肉的确很香、很嫩，也很松软，嚼在嘴里感觉很快就化了。

餐饮业素来竞争激烈。当地其他餐馆的生意并不好做，但犹太人的熏肉店据说已传了三代，而且生意一直都很红火。不过，它既不开分店，也不搞装修，甚至没风格。想来，也许第一代犹太老人远涉重洋来到这里时，首先考虑的还是如何靠手艺谋生，当他在这里找到市场、打开销路时，可能压根就没想到过要冲出加拿大，走向世界。估计在他们心里，做熏肉的就应当做好熏肉。几十年下来，不赶新潮，却能独树一帜；虽然一直固守传统，却也能跟上时代；朴实无华，却能声名远播；不搞扩张，却照样赚得盆满钵满。

由此看来，只要找准位子，踏踏实实，做好本行，也一样能找到生存发展的良机。

犹太人素以生意精明而著称于世。北美很多商界巨头都是犹太人。做大做强了的暂且不提，像烤肉店这样做小做精的，也很让人羡慕。当全球的餐饮同行因为竞争而杀得天昏地暗、人仰马翻时，蒙特利尔的犹太老人却几十年如一日地拨弄着他的熏肉。当这位老板一天下来，舒舒服服坐在壁炉边计算着收银机里流出的净利润时，该是一件多么惬意的事情呀！

2. 借别人的鞋子比赤脚走得快

《塔木德》说：“没有能力买鞋子时，可以借别人的，这样比赤脚走得快。”

“做商业是十分简单的事，它就是借用别人的资金！”小仲马在他的剧本《金钱问题》中这样说。

是的，做老板和商业就是这样的简单：借用资金来达到自己的目的。这是一条行之有效的致富之路。

富兰克林是这样做的，希尔顿是这样做的，恺撒也是这样做的。即使你很富裕，对于这样的机会，也不应放过。

在生意场上，借钱也是资产的一种，故而拥有借钱能力亦可说是经营者的一个重要才能。

如果能将借钱的能力与运用资金的能力互相配合，必可由一文不名

变成一个大富翁。当然，这种事情说来容易，做起来却很难。

美国具有“商人之神”称谓的约翰·华那卡虽然出生于穷困家庭，缺乏良好的学校教育，但后来他竟成为美国的百货巨子，甚至被列入名人行列中。他14岁就离开家到书店当学徒，历尽艰苦，一边从事推销工作，一边积累资金，独资经营一家店铺。而后，华那卡不断地构思发展新公司，最后他终于成功了，而且被尊为美国商业界的权威。

从丰富的实际经验中，他总结出生意成功的方程式：

生意的成功 = 他人的头脑 + 他人的金钱。

这个方程式的意思是，如果希望在商场上成功，就应该巧妙地运用他人的智慧和金钱创造利益。

请特别留意，像华那卡那样成功的企业家，能自由使用上亿美元的个人资金，其设计的成功方程式竟然也需借用他人力量，由此可见借用他人金钱的重要。

美国第一旅游公司副董事长尤伯罗斯，在任第23届洛杉矶奥运会组委会主席时，为奥运会盈利15亿美元。他也是靠着非凡的“借术”成功的。

奥运会作为当今最热闹的体育盛会，却穷得叮当响。1972年在联邦德国慕尼黑举行的第20届奥运会所欠下的债务，久久不能还清。1976年加拿大蒙特利尔第21届奥运会，亏损10亿美元。

1980年在莫斯科举行的第22届奥运会耗资90多亿美元，亏损更是空前。从1898年现代奥运会创始以来，奥运会几乎变成了一个沉重的包袱，谁背上它都会被它造成的巨大债务压得喘不过气来，在这种情况下，洛杉矶市却奇迹般地提出了申请，声称将在不以任何名义征税的情况下举办奥运会。特别是尤伯罗斯任组委会主席后更是明确提出，不要政府提供任何财政资助，政府不掏一分钱的洛杉矶奥运会，将是有史以来财政上最成功的一次。

没有资金怎么办？借！在美国这个商业高度发达的国家，许多企业都想利用奥运会来扩大本企业的知名度和产品销售。尤伯罗斯清楚地看到了奥运会本身所具有的价值，把握住一些大公司想通过赞助奥运会以提高知名度的心理，决定把私营企业赞助作为经费的重要来源。他亲自参加每一个赞助合同的谈判，并运用他卓越的推销才能，挑起同业之间的竞争来争取厂商赞助。对于赞助者，他不因自己是受惠者而唯唯诺

诺，反而对他们提出了很高的要求。比如，赞助者必须遵守组委会关于赞助的长期性和完整性的标准；赞助者不得在比赛场内，包括空中做商业广告；赞助的数量不得低于500万美元；本届奥运会正式赞助单位只接受30家，每一行业选择一家；赞助者可取得本届奥运会某项商品的专卖权。这些听起来很苛刻的条件，反而使赞助具有了更大的诱惑性，各大公司只好拼命抬高自己赞助额的报价。仅仅这一妙计，尤伯罗斯就筹集了385亿美元的巨款，是传统做法的几百倍。另外，赞助费中数额最大的一笔交易，是出售电视转播权。

尤伯罗斯巧妙地挑起美国三大电视网争夺独家播映权，借他们竞争之机，将转播权以28亿美元的高价出售给了美国广播公司，从而获得了本届奥运会总收入1/3以上的经费。此外，他还以7000万美元的价格把奥运会的广播权分别卖给了美国、欧洲和澳大利亚等。

庞大的奥运会所需服务人员的费用，是一笔很大的开销。尤伯罗斯在市民中号召无偿服务，成功地“借”来三四万名志愿服务人员为奥运会服务，而代价不过是一份廉价的快餐加几张免费门票。

奥运会开幕前，要从希腊的奥林匹亚村把火炬点燃，空运到纽约，再蜿蜒绕行美国的32个州和哥伦比亚特区，途经41个大城市和1000个镇，全程15万公里，通过接力，最后传到洛杉矶，在开幕式上点燃火炬。以前的火炬传递都是由社会名人和杰出运动员独揽，并且火炬传递也只是为了吸引更多的人士参与奥运会，有的国家花了巨资也吃力不讨好，有的国家干脆用越野车拉着到全国转一圈就完了。尤伯罗斯看准了这一点：以前只有名人才能拥有的这份权利、这份殊荣，但一般人也渴望得到。他就宣传：谁要想获得举火炬跑一公里的资格，可交纳3000美元。人们蜂拥着排队去交钱！是他们找不到地方花钱吗？不是。他们都认为这是一次难得的机会，因为在当地跑一公里，有众多的亲朋、同事、邻里在观看，在鼓掌，在喝彩，这是一种巨大的荣誉。于是，仅这一项又筹集了4500万美元。

此外，在门票的售出方式上，打破以往奥运会当场售票的单一做法，提前一年将门票售出，由此获得丰厚的利息。由于尤伯罗斯成功的经营，奥运会总收入为619亿美元，总支出为469亿美元，净盈利为150亿美元。收入结果公布后，一下子轰动了全世界。

借他人的“钱袋”、“脑袋”，发自己的小财，需要胆识，更需要

技巧。犹太人的一句经商名言：“如果你有1元钱，却不能做成10元甚至100元的生意，便永远成不了真正的企业家。”所谓生意的成功，并不是只顾实行自己的构想，而是巧妙地运用他人的智慧和金钱，以创造另一番事业。而生意之所以失败，主要是经营者被成功冲昏了头脑，不知不觉地走向自我专制；凡事以个人构想为中心，要下属执行，漠视了其他人的意见，无形中把所有人的智慧抹杀，倒退至一个人经营的局面。

如果你有雄心在商业上大干一番成就，就必须借用别人的资源；固守个人风格，只会困于“自己”的圈子，永远成就不了宏大的事业。

3. 保全借贷人的饭碗

《塔木德》说：“借贷人的外衣如果是仅剩的财物，那么作为抵押品的这件外衣，必须在日落时分归还。”

犹太人认为，保全借贷人的饭碗，也就是保全自己的饭碗；借贷人的饭碗碎了，自己的饭碗也就危险了。为了限制出借人的蛮横，并使借贷人的经济行为得到健康发展，《塔木德》又向犹太人做出这样的明确规定：“出借人不可无偿居住于借贷人的家里，也不可用偏低的价格从借贷人手中租借房屋。”

在现实生活中，拥有一幢大厦却资金不足的人随处可见。假如他准备利用这幢大厦来开办旅馆，那么他必须向银行或向私人借钱。在争取借款的过程中，他极有可能表示愿意将大厦的某一层租给银行，而价格比市价低许多；也极有可能表示愿意将旅馆的某一间或几间屋子租给私人，房租也基本上是象征性的，甚至干脆不收钱。

这种承诺在《塔木德》中是被禁止的，因为低租金或者数额为零的租金在《塔木德》中被视为贷款的利息，而收取利息在犹太人中是被禁止的。

《塔木德》要求贷款给开办旅馆的人不要企图占便宜，而要 let 开办旅馆的人尽可能地发挥他的每一份资产（每一层楼或每一间屋子）的作用，在尽可能短的时间里归还全部贷款。

借贷人手中尚有房屋向社会出租这一经济手段，可以如此作为，如果借贷人仅仅剩下一件外衣，而他乐意将这件外衣作为抵押物，那该怎么办呢？

道理是一样的。这个极度贫穷的借贷人不会连一点劳动能力都没

有，他可以在休息权得到保障、健康权得到保障的前提下，把这点劳动能力维持下去，发挥这种能力，以尽快归还贷款。

所以，如果仅仅剩下一件外衣的穷人向我们借贷，我们可以在他乐意的前提下，把他的外衣作为一种对信用的认可而妥善保管起来，同时记住：在日落时分一定把外衣归还。

在夜里，这个贫穷的借贷人如果连一件覆体的衣物都没有，他就会因最低限度的休息权被你剥夺而使健康受损。

我们难道还能指望一个又病又穷的人归还贷款吗？

如果我们就是这仅剩一件外衣的借贷人，必须牢记，这唯一的外衣不可用来抵押。保证身体的健康，是我们恪守信用的明证。健康是每一个人的饭碗，它可以经历受损再经历恢复，但一旦失去便不再来。

《塔木德》明令禁止向借贷者收取利息，这种禁令的目的在于保护弱者，更在于促进市场的成熟，并不是否定营利活动。

也许是源于在长期流浪中形成的应对危机的传统，犹太人擅长经商的秘密在于他们的经营策略，更在于他们能够全过程地监控资产的流动，每每能够尽快地回收资金。

4. 不盲目涉足不熟悉的领域

《塔木德》中有这样一个故事：

有个农夫，由于庄稼种得好，生活过得很惬意。村子里的人都夸他聪明，并且有人断言只要他做生意，肯定能发大财。

农夫的心就痒痒了，和妻子商量要做生意。他的妻子是个明白人，知道他不是做生意的料，就劝他打消这个念头。

但农夫主意已定，妻子怎么说都不行。妻子见劝说无用，就说做生意总得有本钱吧，你明天就把家中的一只山羊和一头毛驴牵进城去卖了吧。妻子说完就回娘家了，找来3个人，对他们如此这般叮嘱了一番。

第二天，农夫兴冲冲地上路了。他妻子找来帮忙的人偷偷地跟在他的身后。

农夫贪睡，第一个人乘农夫骑在驴背上打盹之际，把山羊脖子上的铃铛解下来系在驴尾巴上，把山羊牵走了。

不久，农夫偶一回头，发现山羊不见了，连忙寻找。这时，第二个

人走过来，热心地问他找什么。

农夫说山羊被人偷走了，问他看见没有。第二个人随便一指，说看见一个人牵着一只山羊从林子中刚走过去，准是那个人，快去追吧。

农夫急着去追山羊，便把驴子交给这位“好心人”看管。等他两手空空地回来时，驴子与“好心人”自然都没了踪影。

农夫伤心极了，一边走一边哭。当他来到一个水池边时，发现一个人坐在水池边，哭得比他还伤心。

农夫挺奇怪：还有比我更倒霉的人吗？于是就问那个人哭什么。

那人告诉农夫，他带着一袋金币去城里买东西，走到水边歇歇脚，洗把脸，却不小心把袋子掉进水里了。农夫说：“那你赶快下去捞呀。”那人说自己不会游泳，如果农夫给他捞上来，愿意送给他20个金币。

农夫一听喜出望外，心想：这下子可好了，羊和驴子虽然丢了，可是能到手20个金币，损失全补回来还有富余啊。他连忙脱光衣服，跳下水去捞金币。当他空着手从水里爬上岸时，发现自己的衣服、干粮也不见了，仅剩下的一点钱还在衣服口袋里装着呢。

农夫一脸沮丧地回了家，惊奇地发现山羊和毛驴竟然还在家中，他的妻子说：“没出事时麻痹大意，出现意外后惊慌失措，造成损失后急于弥补，你连这些基本的风险都预料不到，又怎么能在商海里征战呢，还是老老实实地在家中种地吧！”

犹太商人尽管精于商道，但对于自己不熟悉的领域，如果没有足够的本领与能力，是不会轻易涉足的。他们认为，那样做，除了失败，没有第二个结局。

5. 重视信息的价值

犹太民族自古以来就异乎寻常地关注信息。但可以肯定的是，他们起初重视信息的收集、整理和运用与金钱无关。古时的犹太人称信息为“兆头”，专指与胜败、生存有关的消息。

《塔木德》一书中就说“信息是有价的”。希伯来语中的“语言”一词，包含着“产品”、“经营活动”和“信息”三个字的意思。

犹太人对于信息敏感，也许是不知不觉受到这一词汇的暗示。

公元前1300年左右的约书亚，就开始从事“信息”活动了。约书亚

开始为摩西从事间谍活动，在摩西去世后继承了摩西未竟的事业，统率以色列的12个部族征服了约地迦南。

也许是受约书亚的影响，犹太人中涉足信息业的特别多，而且这些人在犹太社会内部的地位都比较高。

1875年初春的一个上午，亚默尔肉类加工公司的老板、犹太人菲普力·亚默尔在报纸上看到这样一则消息：墨西哥被怀疑有瘟疫。

亚默尔眼睛一亮：如果墨西哥发生了瘟疫，就会很快传到加州、得州，而加州和得州的畜牧业是北美肉类主要的供应基地，一旦这里发生瘟疫，全国的肉类供应就会立即紧张起来，肉价肯定也会飞涨。

他立即决定派人到墨西哥去实地调查。消息得到证实后，亚默尔立即集中大量资金收购加州和得州的肉牛和生猪，运到离加州和得州较远的东部饲养着。

两三个星期后，瘟疫果然从墨西哥传染到联邦西部的几个州。联邦政府立即下令严禁从这几个州输出食品，北美市场一下子肉类奇缺、价格暴涨。

亚默尔及时把囤积在东部的肉牛和生猪高价出售。短短3个月时间，他净赚了900万美元（相当于现在的1.3亿美元）。

犹太人在信息的搜索、整理和运用活动中，逐步形成了如下理念：

（1）经济活动能否顺利开展，与商业活动信息和产品信息都息息相关。

（2）信息、产品、经营三位一体，构成完整的经济活动。

（3）商品离开了信息，便不能产生价值。通过信息（语言）描述商品，表达商业活动的构想，说明商品的价值，商品才有流通的可能。

（4）能够说明商品功能和表达服务内涵的信息（语言）是最大的商品，是创造价值的资源。

（5）不断积累零零散散的信息，再对其进行系统整理，也可作为可用的情报。

基于对信息重要性的清楚认识，罗斯柴尔德财团的创始人、犹太裔的罗斯柴尔德在创业之初，就十分重视信息工作。他们一家在世界范围内建立了一张巨大而又高效的情报网，快速而又准确的信息以及对整理、运用信息的擅长，是罗斯柴尔德财团长盛不衰、傲视世界的秘诀之一。

伯纳德·巴鲁克是美国著名的犹太裔实业家、政治家和哲人，20多

岁就因拥有一双明亮而锐利的眼睛而成为百万富翁。

对于许多人看来是风马牛不相及的事情，巴鲁克却能发现它们之间的内在联系，并在这种联系中抓住属于自己的生意机会。

1899年7月初一个礼拜天的深夜，不到30岁的巴鲁克通过广播关注着美西战争的进展，忽然听到美国海军在圣地亚哥打败西班牙舰队的新闻。

“美西战争将告一段落，这时吃进股票准能发大财。”巴鲁克马上做出了这样的判断。虽然美国证券交易所礼拜天一般不营业，但第二天一早，巴鲁克还是包下了一趟火车，以19世纪末最快的速度从家里赶到自己的公司，在私人证券交易所轻轻松松地吃进了大量股票，创造了一夜暴富的奇迹。

6. 不要把储蓄变成嗜好

《塔木德》说：“一块沉入红海的金子和一块石头没有什么区别。”作为商人的犹太人，不主张以储蓄的方式生利。

东京的白领井上多金在10年前结了婚，由于夫妻俩每月省吃俭用，所有银行存折中的数字直线上升，现在已经有2万多美元了。井上夫人时常向左邻右舍的太太们说：“如果没有储蓄，生活就等于失去了保障。”

不知怎么的，这个消息竟传到他们的一位犹太朋友富凯尔博士耳朵里。他是美国耶鲁大学的毕业生，专攻心理学，一年前来东京经商，由于商业上的接触，与井上夫妇成了很要好的朋友。

富凯尔博士对井上夫人如此注重储蓄出乎意料地不欣赏，他讥讽道：

“你看，没有储蓄，就会觉得生活失去了保障，如此看重物质，成为物质的奴隶，人的尊严到哪儿去了呢？男人每天为了衣、食、住，在外面辛苦工作，女人则每天计算如何尽量克扣生活费，把钱存入银行，人的一生就这样过去，还有什么意思呢？可悲啊！不但大部分日本人如此，其他各国人也大半如此。

“你大概知道，犹太人中有一个世界闻名的富豪家族叫罗斯柴尔德，这个家族自拿破仑时代起就一直维持巨富的地位，你们日本人中，能够找出一位世界知名的富豪来吗？认为储蓄是生活中的安定保障，储蓄的钱越多，则心理上的安全保障程度就越高，如此累积下去，永远没

有满足的一天，这样，岂不是把有用的钱全部束之高阁，使自己赚大钱的才能无从发挥了吗？你再想想，哪有省吃俭用一辈子，在银行存了一辈子的钱，光靠利滚利而成为世界知名的富翁的？”

井上夫人听了虽然无法反驳，但是心里总觉得有点不服气，便反问道：

“你的意思是反对储蓄了？”

“当然不是彻头彻尾的反对，”富凯尔博士解释道，“我反对的是，把储蓄变成嗜好，而忘了等钱储蓄到了相当数目时，可以提出来动动脑筋，活用这些钱，使它能赚到远比银行利息多得多的钱。另外，银行里的钱越存越多时，你们在心理上觉得相当有保障，便靠利息来补贴生活费，这就养成了依赖性而失去了冒险奋斗的精神。”

犹太人经商，一个很重要的秘方是不存款，他们有钱不存入银行生利息。18世纪中期以前，犹太人热衷于放贷业务，就是把自己的钱贷出去，从中赚取高利。到19世纪后，直至现在，犹太人宁愿把自己的钱用于高回报率的投资或买卖，也不肯把钱存入银行。

犹太人这种“不存款”的秘诀，是一门资金管理科学。俗语说：“有钱不置半年闲”，这是一句很有哲理的生意经。它说明做生意要合理地使用资金，千方百计地加快资金周转速度，减少利息的支出，使商品单位利润和总额利润都得到增加。

做生意总得要有本钱，但本钱总是有限的，连世界首富也不过百亿美元左右。但一个企业，哪怕是一般企业，一年也可做几十亿美元，如果是大企业，一年要做几百亿美元的生意，而企业本身的资本，不过几亿或几十亿美元。他们靠的是资金的不断滚动周转，把营业额做大。一个企业不会做生意，很重要一点就是看其能否以较少的资金做较多的生意。

普利策出生于匈牙利，后随家人移居到美国生活。美国南北战争期间，他曾在联盟军中服役，复员后学习法律，21岁时获得律师开业许可证，开始了他独自创业的生涯。

普利策是个有抱负的年轻人，他觉得当律师创不了大业，反复思考和观察后决定将一个有广阔发展余地的行业作为自己的立足点。经过深思熟虑，他确定进军报业。

普利策既无资本，又没有办报经验，如何能办起一家报纸并使它能赚钱呢？这对一般人来说，连想也不敢想，更没有胆量去这个“大海”

里游泳、冲浪。但普利策选定了这个目标后，便毫不动摇地一步步往前迈进。他想，人生之成功，与其说是战胜别人，不如说是战胜自己。一个人要有自己的人生目标，一旦目标确定后，就要树立雄心，战胜一切畏难思想，无怨无悔地朝目标攀登，成功总是酬报有志者的。

古希腊物理学家阿基米德说过：“只要给我一个支点，就能使地球移动。”这给了普利策很大启发，他决心先找一个“支点”，有了“支点”再去实现移动“地球”的壮举。据此，他千方百计寻找进入报业工作的立足点，以此作为他千里之行的起步点。经过“跑断腿，磨破嘴”的历程，他找到了圣路易斯的一家报馆，老板见他如此热心于报业工作，又机敏聪慧，勉强答应留下他当记者，但有个条件，以半薪试用一年后商定去留。

为了实现自己的目标而屈就后，普利策全力投入该工作。他勤于采访，认真学习和了解报馆的各个环节，晚间不断地学习写作及法律知识。他写的文章和报道不但生动、真实，而且法律性强，不会引起社会的非议和抨击，吸引了广大读者。老板高兴地招他为正式工，第二年还提升他为编辑，他的收入也因此增多了，开始有了点积蓄。

几年后，他对报社工作已了如指掌，决定用自己的一点积蓄买下一间濒临歇业的报馆，开始创办自己的报纸，并取名为《圣路易斯邮报快讯报》。

普利策自办报纸后，资本严重不足，但他善于借用别人的力量，使用别人的资金，很快就渡过了难关。他是怎么借用别人力量的呢？

19世纪末，美国经济开始迅速发展，商业开始兴旺发达，很多企业为了加强竞争，不惜投入巨资做广告宣传。普利策抓住这个机会，确定自己的报纸以报道经济信息为主，加强广告部，承接各种各样的广告。就这样，客户预交的广告费，使他有足够资金正常出版发行报纸，发行量越来越大。报纸开办5年，每年为他赚了15万美元以上。他的报纸发行量越大，广告也越多，他的收入进入良性循环，不久他便发了财，成为美国报业的巨头。

普利策能够从两手空空到腰缠万贯，是一个做无本生意而成功的典型。他初时分文没有，靠打工挣得半薪，然后以节衣缩食省下的极有限的钱，一刻不闲置地滚动起来，使它们发挥出最大的作用。

犹太商人认为，判断一个企业家是不是有头脑，会不会做生意，很重要的一点就是看其能否以较少的资金做较多的生意。

五、犹太人商务谈判技巧

1. 准确把握谈判全局

犹太人乔费尔是个谈判专家，我们以他的个案来探讨一下犹太人对谈判全盘的把握。

首先，重视对手的各种情报。

犹太人非常重视情报，特别喜欢提问，正是这种执著而认真的精神，使他们对自己的业务或某一项谈判前的准备工作都不是一知半解。打破沙锅问到底，是犹太商人谈判制胜的秘诀，尤其是在一些国际性的谈判中，犹太人更是非常重视情报。

荷兰犹太电器销售商乔费尔，打算从日本的一家钟表批发商三洋公司进口一批钟表。在谈判的前两周，乔费尔邀请了一位精通日本法律的律师做自己的谈判顾问，并委托该律师提前收集有关三洋公司的情报。

于是，日本律师一边为乔费尔预订房间，一边着手对三洋公司进行调查，通过简单的调查，日本律师发现了许多耐人寻味的情况。例如，三洋钟表公司近年来的财务状况不佳，正在力图改善；这次和犹太人交易的主要商品旅行用时钟和床头用时钟，是承包给台湾和另一个日本厂家生产制造的；三洋钟表公司属于家族型企业，目前由其第二代掌管，总经理的作风稳重踏实……情报虽然不多，但很重要。例如，价格方面也许波动较大；如果有必要，也许乔费尔可以直接从台湾制造厂采购；总经理的为人信誉不错，一般还是遵守合同的。其中，关于该商品是由台湾生产的这一条情报非常重要，无异于在谈判中扣了一张底牌。

乔费尔到达日本后，立即开始和该日本律师磋商有关谈判的种种事项，讨论进行了十几个小时。该日本律师对乔费尔大加赞赏，因为许多请他当顾问的商人到日本后，往往匆匆交换一下情况，便急忙去游览或逛东京；要么像大多数美国人那样，心里早有主张，根本无心听别人的意见。

乔费尔的作风却大不相同，他坦言自己对日本几乎一无所知，所以希望先了解一下日本工商界的大致情况，然后又针对合同的几个细节提出法律上的疑问并分别加以研究。乔费尔在和律师谈话时，对日本的民族文化特别关注，并认真地做了研究，发现日本人在谈判中一旦遇到障碍，往往会陷入沉默，很少主动提出替代方案。

最后，乔费尔和律师商定，对于商品的单价、付款条件，以及其他细节都由乔费尔临场酌情判断。接下来，日本律师又和乔费尔从荷兰带来的律师一起研究两国的法律差异。

其次，巧妙设置谈判陷阱。

乔费尔与三洋公司的谈判即将开始，三洋公司草拟了一份合同，乔费尔和两位律师经过商谈后，决定围绕这份合同展开谈判策略。

在三洋公司提出的合同草案中，有一条是关于将来双方发生纠纷时的仲裁问题，三洋公司提议在大阪进行仲裁，解决纠纷。

这里需要提醒一下，代理销售这类合同发生纠纷的原因，一般是拒付货款或产品有质量问题两类。一旦出现纠纷，双方最好通过协商解决，打官司是万不得已的做法。当然，还有一种方式是事先在合同中明确约定双方都认可的仲裁机关。目前，世界上许多国家都设立了专门处理商业纠纷的仲裁机构，诉讼和仲裁的目的虽然相同，但结果却大不相同。仲裁无论在哪个国家进行，其结果在任何一个国家都有效。而判决就不同了，因为各国的法律不同，其判决结果只适用于该判决国。也就是说，日本法院的判决在荷兰形同废纸，荷兰法院的判决在日本也毫无用处。

现在乔费尔的思考重点是，本合同是否可能发生纠纷？发生纠纷的原因会是什么？究竟是进行仲裁还是提起诉讼对自己有利？

对乔费尔来说，一般容易发生的麻烦是收到的货物与要求的质量不符，但由于草案中双方议定的是先发货后付款，因此，一旦货物有质量问题，乔费尔完全可以拒付货款。到时三洋公司就会以货物符合质量要求而发起诉讼。这样，如在日本仲裁对乔费尔会非常不利，但若将仲裁地改在荷兰，三洋公司自然会反对。因而双方出现的第一个争执的矛盾焦点将会是这个问题，对此乔费尔提出如下主张：

“我们都知道仲裁的麻烦，都不愿意涉及仲裁，但以防万一，不妨就请日本法院来判决。”

想必各位看出了乔费尔的圈套和策略，假如双方出现纠纷，日本法院的判决在荷兰形同废纸，即使打赢了官司，也根本执行不了。这样一来，出现纠纷时，乔费尔不出庭都可以，连诉讼费都省下了。若这一提议能通过，乔费尔自然占了上风。

设计好这一陷阱后，乔费尔和日本律师便轻松地游览去了。

再次，控制谈判进程。

谈判开始了，乔费尔首先做了简短的发言：

“虽然我曾去过许多国家，但来到美丽的日本更使我高兴。贵公司的产品质量可靠，很有发展潜力，若能打开欧洲市场，对我们双方都很有利，所以我很希望双方能够完成这项合作。”

致词虽然简单，但让日本人听了非常高兴。其实，这正是乔费尔巧妙控制谈判程序的第一招。

日方的几位代表年纪都比乔费尔大，显得很稳健，只是礼貌性地寒暄了几句。接下来的谈判自然也很顺利，诸如钟表的种类、代理地区、合同期限等事项，几乎没有多大分歧。

事实上，这种情况正是乔费尔所希望的，并且也是他刻意先挑出这些小问题来讨论的。

从容易解决的问题入手，这是谈判的基本技巧之一。因为谈判刚开始，彼此还比较陌生，存在戒心，直接谈焦点问题，如果分歧较大，谈判就很难进行下去。而由易渐进，既容易加深双方了解，又容易稳定双方情绪，一旦大部分条款达成共识，只是个别一两个问题有矛盾，双方都会共同努力解决，因为任何人都不愿意前功尽弃。

2. 迷一次路，不如问十次路

犹太人认为，谈判是一场没有硝烟的战争，话说得好能赢得人心，三言两语说不好则招来杀身之祸。因此，犹太人在说话时特别小心谨慎，从不随便乱说。但在社交场合或谈判桌上，犹太人却能随机应变，对答如流，并能表现得异常幽默风趣，随心所欲地控制谈判气氛。事实上，他们并不是天才，关键是他们在谈判前已做好充分的准备工作。正如美国前国务卿基辛格所说：“谈判的秘密在于知道一切，回答一切。”

犹太人认为，谈判绝不仅仅是双方坐在谈判桌前面对面地交换意见或讨价还价，它更是一幕精心策划的戏剧，需要积极的准备和非凡的艺术，是彼此间勇气的较量；通过调整和妥协，双方才能达成一致。并且，谈判与人息息相关。

犹太格言：“与其迷一次路，不如问十次路。”其意也正说明人在行动前要把目标和方向想清楚，不要贸然行动。成功谈判的精髓是定下自己的目标，并且做好实行它的计划。人既是文化动物，也是感情动物，其情绪往往受经济利益、名利、情感等诸多因素影响，从而左右着一个人的态度和心态。在谈判中，应时刻牢记谈判的目标，控制住自己的情绪和心态，从而保持始终如一的坚定态度。

只有先明确目标，才能在对手面前保持冷静。

谈判取胜的基础在于周密的准备。周密的准备不仅包括弄清问题本身的有关内容，同时也包括知晓与之相关的种种微妙差异。为此，要事先调查谈判对手的心理状态和预期目标，以正确判断用何种方式才能找到双方的共同点。否则事到临头，会给别人情况不熟或优柔寡断的印象，从而给对方造成可乘之机。

作为谈判专家，犹太人哪怕是进行很小的谈判，都要事先做大量的准备。这种充分做好谈判前的准备工作的方式，不仅在世界商界得到了普遍的重视，在外交界也如此。

3. 调和利益而非立场

犹太商人认为，谈生意时，双方在立场上争执不休则难以达到目的，因为不同的立场给双方制造了隔阂。要想使生意成功，双方必须着眼于利益，因为利益才是双方的共同点。

只能调和双方利益而不可能调和双方立场，这种方法行之有效，其原因有二：其一，任何一种利益，满足的方式都有多种。其二，双方的共同性利益往往大于冲突性利益。

但在许多生意谈判中，只要我们深入审视潜藏的利益，就可以发现，双方的共同性利益要比冲突性利益更多些。

以房主与房客之间的共同利益为例：

①双方都需要稳定。房主需要稳定的房客，房客希望找到时间长一

点的居住地。

②双方都希望房间维护得很好。房客要住在里面，房主想要增加房子的价值以及建筑的名气。

③双方都希望建立良好的友谊。房主想要房客按期付租金，房客希望房主做必要的房屋维修。

双方还有些不同但不冲突的利益：

①由于房客过敏，他不喜欢新刷的涂料。房主则不愿花钱重新粉刷所有的房间。

②房主可能希望第一个月的房租有所保证，因此想让房客提前预付。房客对房间很满意，他可能对何时付房租不太在意。

当考虑了上述共同利益和不同利益之后，双方在低房租与高收益方面的对立就容易解决了。双方的共同利益也许会促使他们签订一份让双方都满意的合同，比如订下长期合同，双方共同承担改善住房条件的费用。双方为了友谊做一些努力，不同的利益就可以得到满足。比如，第二天预付第一个月的房租，房客花钱买涂料，房主负担粉刷费用。

不要把调和双方利益分歧的事想得太轻易——这就好像一个人一手要把向北去的驴子拉回来，另一手又想把向南去的驴子拉回来一样，有时费心费力，也未必能获得成功，关键是要找到诀窍。

我们来看看姐妹俩争吃一个桔子的故事：两个人都要这个桔子，因此就一分为二。她们并未了解一位想吃果肉，另一位只想要桔皮做蛋糕用。

这个故事如同许多谈生意的案例一样，圆满的协议之所以有达成的可能，正是因为每一方所要求的是“不同”的东西。了解了这一点，你一定会感到惊异，人们一般都认为双方的差异只会造成困难。然而，“差异”有时却能导出解决问题的方法。

“协议”往往是基于“不一致”而达成的。假如股票购买人一定要说服售出入相信价格会上升然后才成交，那岂不是笑话。如果双方一致认为股价将上涨，售出入就可能不想干了。股票交易之所以能达成，正是因为购买者认为会涨价，售出者认为会降价之故。想法的差异，是达成交易的基础。许多创造性的协议，都显示出“通过歧异达成协议”这一原则。

在利益和想法上的不同，可以使得某一项目对你有很大的利益，而

对另一方则损失不大。调和双方利益的第一个诀窍是：拟定一些你本身可以接受的选择方案，然后征询对方偏好哪一项。你希望知道的只是对方偏好哪一项，而不必知道对方可接受哪一项。然后，你再细分对方偏好的那项选择方案，将之分为两种以上的不同方式，再请对方选择。如果要用一句话来概括如何“契合”的话，那这句话就是：寻找对方损失有限而对你大为有利的方案；反之亦然。在利益上、次序上、信念上、预测上，以及对风险所持的态度上有差异，正是双方可以“契合”之处。因此，谈判者的座右铭也可以是：“差异万岁！”

调和双方利益的第二个诀窍是：把双方的注意力都放在谈判的内容上。现在你正在设法寻找可以改变对方抉择的各种选择方案，以便对方做出令你满意的决定。你要给对方的不是问题而是答案，不是困难的决定而是容易的决定。在这一阶段，务必把注意力放在决定的内容上。决定常常会受到不确定因素的羁绊。你往往希望得到的越多越好，但又不知道得到多少才够。你可能会说：“你说出来，我就知道够不够。”这在你自己看来也许言之有理，但若是从对方的角度看，你就知道必须提出更令人信服的理由。因为不管对方做什么或说什么，你都会认为还不够——你还想要多一点。要求对方再往前多走一步，并不会产生你心中期望的结果。

许多谈生意者都不能确切地知道自己向对方提出的要求是“形式上说说”还是“实际成效”，而这两者之间的区别却是至关重要。如果你希望的是“实际成效”，就不要给谈生意空间增设障碍；如果你希望让一匹马跳越栅栏，就不要再加高栅栏；如果你希望出售3角一杯的饮料，就不要为了自己有谈判余地而把价格定为5角。

多数的情形下，你想要的是一个承诺。你可以设法提供几个可能的协议。在谈判中为了理清思绪而动笔，是非常正确的。从最简单的可能方案入手，然后拟出几种可能性的选择。对方会同意哪些条件对双方都具有吸引力？可以在拍板时减少有发言权的人数吗？你能拿出一份对方容易履行的协议书吗？

一般而言，人们容易对尚未开始的事情打退堂鼓，对已经开始的事情则难以罢手；对已经进行了一个阶段的事情可能罢手，而对刚刚着手的全新行动则会努力进行。如果工人希望工作时听听音乐，则公司容易同意让工人自行播放唱片，而不容易接受由公司播放音乐。由于大多数

人都会受到“合法性”概念的强烈影响，所以，设法使解决方法具有合法性，是解决方法易被对方接受的有效方式之一。对方比较容易接受从公平、法律和荣誉角度出发自认为正确的事情。

最后，犹太商人对调和双方的利益表现出乐于接受的态度，也认为公正是唯一的保证。

4. 谈判中的暗示战术

犹太人在谈判时常用到一种暗示战术，对于这种暗示战术，犹太人有个笑话很有典型性。

穷售货员费尔南多在星期五傍晚抵达了一座小镇。他没钱买饭吃，更住不起旅馆，只好到犹太教会堂找执事，请他介绍一个能提供安息日食宿的家庭。

执事打开记事本，查了一下，对他说：

“这个星期五，经过本镇的穷人特别多，每家都安排了客人，唯有开金银珠宝店的西梅尔家例外，只是他一向不肯收留客人。”

“他会接纳我的。”费尔南多十分自信地说，转身来到西梅尔家门前。等西梅尔一开门，费尔南多神秘兮兮地把他拉到一旁，从大衣口袋里取出一个砖头大小的沉甸甸的小包，小声说：

“砖头大小的黄金能卖多少钱呢？”

珠宝店老板眼睛一亮，似乎觉得生意上门了。不过，这时已经到了安息日，按照犹太教的规定，不能再谈生意了。但珠宝店老板又舍不得让这送上门的大生意落入别人的手中，便连忙挽留费尔南多在他家住宿，到明天日落后再谈。

于是，在整个安息日，费尔南多受到了盛情的款待。到星期六夜晚，可以做生意时，珠宝店老板满面笑容地催促费尔南多把“货”拿出来看看。

“我哪有什么金子？”费尔南多故作惊讶地说，“我不过想知道一下，砖头大小的黄金值多少钱而已。”

在谈判中，犹太人常常运用一些心理暗示的方式，诱导对方进行一些“合理”推想，从而达到攻心的目的。

攻心为上，是犹太人谈判中的重要智慧。他们想尽办法去做，因为

在他们看来，对方根据他们的暗示达成谈判后，即使意识到结果是自己上了犹太人的当，也不能怪他们，只能怪自己“误会”了犹太人。

犹太人的智慧是众所周知的。商业上有一个原则，那就是只有在非谈不可时才谈。无论你是买主还是卖主，都应记住：如果你是卖主，当对方迫切需要时，再与他讨价还价，尽量让自己摆出一种不会讨价还价的绅士态度；如果你是买主，你应让对方知道，目前唯一重要的问题莫过于价钱低廉。尽可能地保持这样一种态度是重要的，它是讨价还价的第一步。

别外，要做到在谈判中攻心为上，最好做到以下几点。

(1) 保存详细记录，做到言之确凿

谈判是一种涉及双方利益的重大问题，一定要做到言之有据，此时保存详细记录是十分必要的。为了防止对方出尔反尔，必要时可将记录展示，以维持己方利益。因此，在与对方谈判时一定要注意：

- ①展示你们口头商谈时你记下的笔记；
- ②立即将商谈中的细节和结论以书面形式确定下来；
- ③不要害怕问问题，提出你的质疑；
- ④必要时，寄出一封证明信给对方总结一下所达成的协议；
- ⑤在没有满意之前，不要与该人或该公司进行新的业务往来；
- ⑥除非你的怀疑得到澄清，你要求掌握进一步信息的要求得到满足，否则永远不要过早付钱、告知对方你的信用卡号或口头确认任何交易；
- ⑦如果中间人的举止令人怀疑或不满，尽快找到真正的主管人。

(2) 以适当的速度做出让步，不可太快

人们总是比较珍惜不容易得到的东西，在商场上也是这样。对方不欣赏很容易就得到的成功，太容易得到的东西他们不会太珍惜。所以，假如你真的想让对方快乐，就让他们努力去争取每样能得到的东西。当对方固执己见时，你应聪明地学习水流的抵抗方式：先后退，继而倾听、思考，然后再慢慢地向前移动。除了不要太快让步外，也不要太快就提供给对方额外的服务，允诺快速地送货，由己方负责运费，遵照对方的规格要求，提供有利的条件或减低价格。即使要做出让步，也不可

做得太快；也不能单方面让步，你的让步要能换来对方的让步。

磋商过程中的让步原则如下：

- ①一方的让步必须与另一方的让步幅度相同；
- ②双方让步要同时进行；
- ③为了尽可能给对方满足，不惜做适当让步，但让步是为了己方的利益；
- ④必须让对方懂得，己方每次做出的让步都是重大的让步；
- ⑤要期望得高些；
- ⑥要以预定的速度向成交点推进。

（3）对手强悍时逐步退让

此项战术的先决条件是，谈判一方占有绝对优势，另一方却有求于或受控于人。这时，居劣势的一方只有抱“少输为赢”的谈判原则，采用拉锯战逐步退让，方能将让步控制在最低限度。

（4）唱做俱佳，主导战局

此种战术，主要是谈判技巧娴熟、圆滑老练的谈判者使用。不管己方理直理亏，拥有筹码多少，都能主导战局，赢得胜利。

谈判对手若为此种功力深厚的高手，己方必须做到旁观者清，不被对方牵着鼻子走，以免输得莫名其妙；对自己的明确立场及谈判原则，要始终坚守，不可在对手主导之下，乱了自己的阵脚。

以上都是犹太人常用的谈判技巧，而他们正是因为无限度地运用了这些技巧，才能在商场上叱咤风云。

5. 虚张声势，先声夺人

在犹太人谈判的众多技巧中，先声夺人、虚张声势这一招，是很具威力的。先打一巴掌，再给颗糖吃，这是一种恩威并施、笼络人心的手段。谈判时也常见此种战术：先是虚张声势，“如果不接受此种条件，一切免谈”，来个下马威；如果此招不成，就开始以退出谈判相要挟，最后伎俩难以得逞，就转为甜言蜜语，嬉皮笑脸。这就是所谓的先硬后软。

那么，如何提高自己在谈判中的气势给对方增加压力呢？犹太人用过很多办法。

（1）运用头衔

长久以来，“头衔”一直被认为是威信的象征。国王、女皇、公爵、大学校长、律师、医生等，无不显示了拥有这些称号的人的“特殊资格”以及权力，头衔具有使他人留下深刻印象的作用。因此，在谈判中，它便扮演了十分重要的角色。

犹太人在谈判中便时常运用头衔影响对方。

许多人不了解头衔可用来作为谈判的武器，即使知道，也不懂得到底应该如何使用，才能对谈判产生有利的影响。理事长、董事长、部长这些称号，表示其人拥有与此头衔相称的能力。当头衔与拥有者的能力、权力或威信具有相当关系时，即可在谈判中发挥作用。一般来说，大多数人总认为，只要是理事长、董事长，其谈判能力必然高人一筹。所以，即使头衔本身与谈判内容毫无关系，但只要亮出“董事长”、“总经理”等头衔，对方必然心存敬畏。这就表示，你的头衔已经对谈判产生了某种程度的影响力。如果对方对你的头衔感到敬畏，那么，就设法让他继续保持这份敬畏之情，直到谈判结束。

仅仅凭着某一种头衔，就可使对方自以为比你矮上半截，这就是头衔的妙用。当谈判双方的能力旗鼓相当时，如果你多拥有一个令对方屈卑的头衔，谈判的形势很可能因此而改变。

不过，有些头衔虽然会使对方高估你的实力，有些则正好相反。如果某家公司的董事长要和另一家公司的总经理进行谈判，董事长必然会这么认为：对方不过是个总经理，地位比我低多了，和这种人谈判，有什么好准备的。事实上，“总经理”的谈判能力并不一定逊于“董事长”。然而，由于“头衔”的关系，对谈判者的心理产生了微妙的影响。管理者通常会以头衔作为评判一个人的能力和社会地位的标准，姑且不论其是否客观，这总是一个无法改变的事实，每个人不也有属于自己的标记吗？而一般人便以这种标记来评价他人。出身名门的，一定比出身寒微的人受重视；名牌学校毕业的，一定比三流学校毕业的有出息；乡下的医生，能力必然不及城里的医生……然而，若过分相信这种价值判断，有时便可能招致意外的失败，一流大学毕业的律师反而栽在

一个名不见经传的乡下律师手里，不就是很好的例证吗？

（2）适度让对方了解你的实力

犹太人认为，在谈判前，谈判者要预先评估本身的强弱与地位的优劣，并设法探察对方对自己的了解程度。完成了这两个谈判的初步准备，才能够在谈判时适时而有效地运用谈判技巧。

即使面对的是同一件事，每个人的反应也会有所不同，尤其是在事过境迁之后，其中的变化更是难以掌握。这种因人而异，说不出所以然来的观念差异和随时可能有所变化的反应，是谈判者不可忽略的一个事实。如果对方高估了你的实力，这还算好。把自己的实力让对方知道，更能让对方深刻地体会到你并不是在虚张声势，而是的确有这么一回事，从而再给对方加上一层心理压力。对于自己的优势，应该反复强调，促使对方与你达成一个好的协议。

需要说明的是，反复向谈判对手展示自己的力量，有时也会有“弄巧成拙”的危险。所以，在使用“反复强调法”以展现自身实力的同时，应特别注意不要让自己陷入不利的境地，也不要让对方对自己产生误解。

（3）身体语言的压力

人总是这样，当对手表现得悠然自得时，自己心里就开始发虚，开始担心自己的对手是不是比自己要强等很多相关的问题。

有个犹太商人非常精于此道，他与人谈判时，总是随身带一个烟斗。在谈判过程中，他会请求对方让他抽烟，然后以一种非常优雅的姿态一边抽烟一边谈判。在这种氛围下，他的优雅从容往往给对方一种很大的压力，因此他在谈判时经常获得比较好的条件。

（4）洞悉对方的思考模式

犹太人认为，在谈判前的准备阶段，应该通过各种方式了解谈判对手的自我评价如何。如果自己以前曾与该谈判对手接触过，不妨再翻阅一下当时的谈判记录。如果双方素昧平生，则可以从与对方谈判过的人那儿获得消息。另外，从图书馆或对方所属的机关，也能找到若干基本资料，如年龄、经历、教育程度、特殊专长等，根据这些，一个人的轮

| 118 | 塔木德智慧全集

廓便大致清楚了：事前的收集资料，加上从实际接触中的观察所得，对判断一个人来说应该是足够了。

谈判时，你可以适当根据对方的性格来施加压力，而且可以间或不经意地加入一些自己得知的关于对方的生活小事。这样对方会认为，你连他的生活小事都知道，肯定在他身上下过工夫，不容小觑。

谈判是沟通，也是一种智慧的较量。只要你善于把握，就一定能取得自己想要的结果。

第三篇

塔木德智慧全集 生存与处世智慧

一个如此弱小的民族，何以具有如此伟大的力量，以至它在各种苦难的重压下仍能坚定地站立起来，并且迈过漫长的黑暗？在2000多年的历史长河中，它既没有罗马帝国式的强大武功，也没有中华民族般的强盛国力，有的只是不堪一击的弱小和备受歧视的卑贱。那么它靠的是什么呢？在基督教产生并传播给外族人之前，犹太民族区别于其他民族的根本地方就在于它的“一神教”信仰，生生不息的民族意志，还有非凡的处世智慧。

一、坚定的信仰与民族意志

1. 坚贞不屈，绝不投降

公元73年，犹太小刀党领导的起义只剩下最后一个据点马萨达堡，960名义军被10万罗马士兵围困了整整3年。石块已阻挡不住罗马人的进攻，在4月15日犹太教逾越节，他们决定集体殉难。殉难前，起义领导人拉埃尔发表了“宁为自己而死，不为奴隶而生”的浩气长存的演说，这就是代表犹太民族气节的“马萨达精神”。

公元135年，犹太人在抵抗罗马人的最后一次起义失败后，守卫贝塔罗要塞的守军亦全部自尽，绝不投降，再一次体现了犹太人大无畏的英雄气概。

不惧血与火的锤炼，坚贞不屈，这正是犹太人历尽浩劫而不灭的真谛之一。

犹太教是世界上最古老的宗教之一，基督教和伊斯兰教都发源于它，它有成文的经典和行为规范，是每一个犹太人的精神支柱，也是联系散居在世界各地的犹太人的精神纽带。每一个犹太教的教徒，都拥有坚定的信仰。

“巴比伦囚虏”时代，流浪的犹太人纷纷发誓：“耶路撒冷啊，我若忘记你，就让我的右手从此不会操作，舌头从根烂掉。”即使是在中世纪宗教迫害那么疯狂的年代，也只有少数人放弃犹太教，接受基督教洗礼。

15世纪下半叶，西班牙宗教裁判所以死刑威胁犹太人改教，一批犹太人为了生存，表面上接受洗礼，实际上仍忠于自己的信仰。西班牙皇帝恼羞成怒，下令将21万犹太人全部驱逐。也正是犹太教和《圣经》，使犹太人自命为“上帝的特选子民”，《圣经》成了唤醒散居在世界各地的每一个犹太人民族意识的强大力量，这不仅阻碍了他们与其他民族的融合，同时也使他们心中永远装着上帝，一切苦难都是上帝为惩罚他

们的罪行的特意安排，届时救世主自会拯救他们脱离苦海，回到“流奶”之地。于是，他们具有了忍受一切压迫的巨大忍耐力，这也是他们能够在任何恶劣环境下都能生存并保持民族同一性的内因。

在人生的道路上，会接受苦难，苦难就成了上帝赐下来的化装了的福底；不会接受苦难，苦难就真的成了难以承受的重担。

人生总有迂回曲折，伴随着成长的过程，还会遭遇更多的挫折，这就是人生的现实。在这些人生的转折关头，应该如何去看待，进而如何去应付，就全看你自己了。你可以把它当做是一种“挑战”；或者，你也可以像大多数人一样，把它当成是时运不济、危机、灾难，而不去寻找更可靠的道路再尝试一次，并作为自己承认失败的借口。

很多人没到大难临头，往往不会发挥出自身潜在的实力。除非不幸的悲哀、丧家的痛苦及其他种种创伤足以打动其生命内核，不然，他内在的潜力是不会被唤起的。

许多年轻人在遇到障碍的时候，便对所追求的目标心灰意冷。他们退缩下来，说命运是冷酷的，逐渐变成胆小之人，这实在是很遗憾的事。真正重要的，并不是我们人生中的偶发事件，而是我们如何面对这些偶发事件，并创造各种不同的人生，绝不能因为命运而阻碍了自己的前途。面临困境时，就是你向命运挑战的时候，要有拒绝失败的勇气。当然，打消念头，退缩放弃是很容易的，多数人在日常生活中也证实了这一点，但是，这些人恐怕不是你所希望成为的。拒绝失败的人，在一个地方吃了闭门羹，会敲另一扇门，一次又一次不断继续敲门，一直到被接受为止。年轻时能学习这样处世的人，最终应该没有不能获得大成功的。

因而，检验一个人的品格，也最好是在他失败的时候，看他失败了以后会怎么做。失败能唤起他更多的勇气吗？失败能使他做出更大的努力吗？失败能使他发现新力量，挖掘潜在力吗？失败了以后，他是决心加倍的坚强还是就此心灰意冷？

爱默生说：“伟大、高贵人物最明显的标志，就是他坚忍的意志，不论环境如何恶劣，他的初衷与希望不会有丝毫的改变，并将最终克服阻力达到所企望的目的。”

跌倒以后，立刻站立起来，面向失败夺取胜利，这是自古以来伟大人物的成功秘诀。

2. 接受上帝对灵魂和肉体的试炼

以色列犹太人是世界上经受磨难最多的民族，而他们正是在数千年的生存斗争中，经受了出生入死的折腾，灵魂和肉体都得到空前的锻炼，才成长为一个坚强不屈、生生不息和人才辈出的伟大民族。

在《圣经·旧约》的《出埃及记》中，上帝给以色列人安排走出埃及的“十灾”折腾，也有考验和锻炼以色列人的目的和用意；可以说是上帝预先考验以色列人是一个生存合格的民族，才让他们“渡过红海”获得新生的。

《圣经》诠释家考门夫人说：“为了造就我们，主常常让我们落入试炼中，可是，人总错看主的谋算。”为什么会看错“主的谋算”呢？就是因为人们在遇到痛苦和灾难的时候，常常怨天尤人、恼怒消沉，而不知道这是超人力量为了考验和锻炼人心的特意安排。考门夫人认为，并非世间每一个人都能得到“上帝”的青睐而受到特别考验；一个人得到锻炼的机会，是他的福气，因此应该感到高兴。“特别的苦难不一定是对特别的罪恶的刑罚，有时反而是特别的祝福。神有许多锐利的工具，是用以琢磨他心爱的宝石的；凡是他所特别心爱的，就常常加以琢磨，希望他们发出光亮来。”“你是神的无价之宝，现在你既在他手中，他知道怎样锻炼你，若不是神的许可，没有一击能临到你。”

我们能得到苦难的考验，真的应该值得庆幸。如果你在自己的一生中“没有一击能临到你”，那才是真正的不幸。如果我们明白了苦难折腾是超人力量为了赋予我们人生意义和锻炼我们的特意安排，就应该从自己的性格中去掉退却和烦恼的因子，以积极快乐和自信昂扬的心态投入到人生的折腾中去。

信心、忍耐这种成功人士的重要素质，并非伴随人生而来，并非造物主造就人时所原创赋予，而是要依靠超人力量安排的苦难折腾来锻炼打造。《圣经》诠释家考门夫人作了一个形象的比喻，她说“信心”是上帝把人放进“试炼的火窑”中去提炼出来的，“为把他们纯粹的信心提炼出来，就把他们放进试炼的火窑中去，宝贵的信心的矿苗在经过冶炼之后清除了杂质，才成为无瑕的信德”。因此，人要获得信心，必须经受住“提炼”过程的考验；经受住了考验，人也同时获得了忍耐的素质。信心和忍耐虽然不是人的肉体 and 灵魂中原有的，但人的体魄中早已

具备这个潜质，在痛苦的人生折腾到来之时，只要你经受住考验，信心和忍耐就自然显现出来了。

考门夫人在著名的《荒漠甘泉》一书中，讲了一个生动形象的例子。她说铁匠炼铁时，先把铁块放进火炉里烧红，然后用铁锤敲打，最后把它投到冷水桶里。这样反复几次，如果铁经得起锻炼，就变成钢；如果它经不起锻炼，裂成碎块，铁匠就把它丢在碎铁堆里，一分钱一斤卖给收破烂的人。“同样，主也是用锤、用火来锻炼我们信徒。如果我们没有信心和忍耐，就经不起锻炼，以致不可能符合主对我们的要求。那就不可避免地像铁渣一样被抛到废物堆里去了。”“主给我们种种试炼，是要使我们的德行得到光大。”如果一个人经不起试炼，他的潜质得不到“光大”，最后就只能变成一堆铁渣而“被抛到废物堆里”。

《圣经·新约》的《雅各书》就告诫说：“我的兄弟们，你们在百般试炼中，都要以为大喜乐，因为知道你们的信心经过试验，就生忍耐。”亚伯拉罕所受的考验就很多很久，“神”用延迟应许的方法试验他，撒旦用诱惑试验他，世人用忌妒、怀疑、反对试验他，撒拉用她乖戾的性情试验他。但是他都能恒久忍耐，从而成为坚强、勇敢和有信心、信念的人，成为犹太人第一位杰出的领袖。

伟大的宗教改革家马丁·路德在重病缠身、卧床不起、非常痛苦的时候，仍然毫无怨言，并不断地感谢和赞美造物主对自己的考验。面对疾病的折磨，他说：“这些痛苦和困厄，现在看上去很像排字工人排的字板，是反的，读不出什么意义。可是，等到铅版印到纸上，我们就很容易读，也明白它的意义。今天我们所受的苦楚若是解释不通，到了将来，我们会明白的。”疾病的痛苦是超人力量对人的一种特别考验，经受住考验不仅使肉体生命得以存活，而且锻炼了人的信心、耐心和毅力，正如考门夫人所说，“试炼的意义，不单是试炼一件东西的价值，而且是增加这件东西的价值，正如风雨不单是击打橡树，而且增加橡树的坚韧。”

犹太民族就是这样一个经受了上帝对人灵魂和肉体的试炼的民族。

3. 面对威胁也不放弃自己的信仰

《塔木德》中有这么一个自问自答的问题——“人的眼睛是由

黑、白两部分组成的，可是，神为什么要让人只能通过黑的部分去看东西？”

这本书自己的回答是：“因为人生必须透过黑暗，才能看到光明。”

这段话对世代代的犹太人产生了极大的激励作用。

第二次世界大战期间，在东欧某都市的犹太人街上，发生了一件事情。每当想起此事，都会令人感慨不已。当时，这个东欧国家已经被德国军队占领了。有一天，所有的居民都被叫到一个广场上去集合，训完话后，纳粹军官从犹太人群中拉出一个学校老师模样的中年男子，以为只要这位教师肯放弃犹太教，其他犹太人一定会跟进。

“放弃犹太教吧！只要你肯改宗，保证一辈子吃香的喝辣的。”纳粹军官大声地宣布，唯恐大家听不到。

“我拒绝。”骨瘦如柴的教师这样回答。

“你的神可咒，只要诅咒你的神，那么，你和你的家人就能受到永恒的保护。”

“我拒绝。”教师的声音很平静。

“放弃犹太教，让我们来保护你。”

“我绝对不能。”教师用更平静的声音回答。

“什么绝对，你知不知道你现在在说什么？假如你还这样嘴硬，我就先干掉你，杀鸡儆猴。再说一次，你到底放不放棄犹太教？”

广场上的人都紧张地屏住了气息，一动也不动，世界像是突然静止了。他们有人注视着军官，有人凝视着教师，有些女人甚至闭起眼睛，不敢观看，因为这一幕实在是太恐怖了。

“犹太神比你的生命重要吗？犹太神比你一生的命运重要吗？傻瓜，问一问你自己吧！”

“你不能改变我的信念。”

“你只要说一声放弃犹太神就好了。”

“我不要。”教师铁青着脸回答。这时，纳粹军官再也忍不住了，他从枪套中拔出手枪，伸直右手，瞄准教师，“砰”的一声枪响，射中了教师的肩膀，刹那之间，教师站立不稳，倒在地上，流血不止，但他仍不断地低吟：“神是神，只有神才是神。”

“猪，你这肮脏的犹太猪。”军官气得大声叫嚷，“你难道不知道我们比你的神伟大吗？你的生命不是由神决定，而是由我决定的。你只

要说一句放弃犹太教，我马上送你去医院，治好你的伤，然后，你就可以和你的家人一起过着快乐、幸福的日子。”

“我不要。”教师一面喘着气，一面回答。

军官直立不动，好像有点发呆。转瞬间，大家都看到军官的脸上布满了恐怖的表情，只见他举起手枪，向躺在地上的教师开枪，一枪、二枪、三枪、四枪……在砰砰的枪声中，大家断断续续地听到教师“不要……不要……”的拒绝声，最后，教师终于死了。

无论处在哪一种逆境中，犹太人始终保持着强韧的抵抗力，这是承袭自犹太人的长远历史——自从圣经的时代以来，犹太人处处遭受迫害，但是他们却从来没有放弃过犹太人的身份。

公元前2世纪时，希腊化时期，希腊政权的安提阿齐四世要犹太人希腊化，施行暴政，强迫他们去吃一向不吃的献祭猪肉。信仰坚定的老人利撒拒不服从，敌人撬开他的嘴，将猪肉强行塞入，他宁死不屈，吐出猪肉，自动奔赴刑场。管祭物的老祭司是他的老友，偷偷对他说：“我用羊肉代替猪肉，你假装吃了它，可以免死。”老人回答说：“这种手段与这偌大年纪的老人不配。何必因为多活几年而放弃信仰，留下屈辱和羞愧，为青年人做个坏榜样呢？”随后他英勇就义。

还有一位母亲和7个儿子，6个儿子先后死去，轮到小儿子时，敌人以为母亲会疼爱小儿子，便要她劝说小儿子吃猪肉。母亲思考了一下后，小声对儿子说：“跟你6个哥哥一样勇敢地死吧，将来复活时，我会把你们一起领回来。”小儿子死后，母亲也直赴刑场。

犹太人在几经迫害中，从没有放弃反抗和起义。《圣经》中摩西出埃及的故事，是犹太民族精神的第一个体现。公元前586年犹太王国亡于新巴比伦时，人们把竖琴挂在柳树上，宁可缄口，也不肯为敌人唱锡安之歌，并发誓说：“若为敌人弹琴，愿这手枯干；若忘了锡安，而为敌人歌唱，便愿喉舌僵硬，不能再唱。”这是犹太民族精神的又一个体现。

4. 学会承受所发生的事情

犹太人获得成功的动力，来源于犹太人在近2000年里失去自己的国家，饱遭蹂躏的遭遇。犹太人在各个历史时期、不同的国家都受到迫

害、歧视、劫掠和残杀。但犹太人流散于世界各地，也有利于犹太人吸收当地先进文化，发展本民族文化。

迫害犹太人的历史从公元1世纪罗马人的严酷统治开始，经过中世纪对犹太人的劫掠、欧洲各国对犹太人的歧视压迫，到二次大战期间这一民族的悲剧发展到了顶峰——纳粹集中营数百万的犹太人被残杀。这一事件公之于世后，全世界才对犹太人受迫害的遭遇产生了一致的同情。就受迫害的程度与历史之久而言，犹太人是世界各大民族中最悲惨的。但是，正是这一悲剧才赋予了犹太民族自强不息、超赶他人的最大动力。

犹太人在寄人篱下的处境中，一方面对自己的身份与地位产生了深深的自卑感；另一方面，又坚信犹太教的教诲：上帝出于对犹太人的爱，选中犹太人作为把人类争取到上帝一边的民族。他们内心深处对本民族的文化有强烈的优越感。为了生存，为了争得与他民族平等的地位，消除不安感和自卑感，他们一致对外，遵守法规，发奋自强。于是，一批批伟人相继出现了。

《塔木德》说：“要承受发生的事情，要忍耐贫穷带来的变故。”这句话对生活中的每个人都有启示作用。

过去生命对于你，恐怕是一页页创痛深刻的伤心史！在检阅过去的一切时，你会觉得自己处处失败，碌碌无成！你热烈地期待着成功的事业竟不曾成功，你所爱的亲戚朋友甚至会离弃你！你会失掉职位，甚至会因不能维持家庭而失掉自己的家庭！你的前途，似乎十分惨淡和黑暗！然而，虽有上述各种不幸，只要你不甘心屈服，胜利就会向你招手并等待你的到来。

举大事者要善于检验自己人格的伟大力量，你应该常常扪心自问，除了自己的生命以外，一切都已丧失了以后，你的生命中还剩余些什么？即在遭受失败以后，你还有多少勇气？假使你在失败之后，从此一蹶不振，放手不干而自甘屈服，那么别人就可以断定你根本算不上什么人物；但假如你能雄心不减、进步向前，不失望、不放弃，则别人可以知道，你的人格之高、勇气之大，是可以超过你的损失、灾祸与失败的。

或许你会说，你已经失败很多次，所以再试也是徒劳无益；你已经跌倒得次数过多，再站立起来也是无用。对于意志坚强永不屈服的人，决没有什么失败！不论失败的次数怎样多，时间怎样晚，胜利仍然是可

期待的。

人格伟大的人，对于世间的成败荣辱，不甚介意。虽然灾祸和失望频频降临，但他总能超越和克服它们，并且从来不会失去镇静。在暴风雨的猛烈袭击下，心灵脆弱的人通常束手无策，而他的自信精神却依然存在；伟人 can 克服外界的一切干扰，使之不为害于己。

“什么是失败？”一位犹太拉比说，“不是别的，失败只是走上较高地位的第一台阶。”

许多人之所以成功，就是受赐于先前的屡屡失败。假使他没有遭遇过失败，恐怕也不能得到大胜利。对于有骨气、有作为的人，失败反而会增加他的决心和勇气。

对于相信自己的能力，而不介意暂时成败的人，没有所谓失败！对于怀着百折不挠的意志、坚定目标的人，没有所谓失败！对于别人放手而仍然坚持，别人后退而仍然前进的人，没有所谓失败！对于每次跌倒立刻站起来，每次坠地反会像皮球一样跳得更高的人，没有所谓失败！

如果在连续3次跌倒之后你还能顽强不息地奋斗，你就不必怀疑自己在选定的领域内可能成为一位杰出人物。

5. 依靠忍耐度过困难时期

《塔木德》中有一则名叫“飞马腾空”的童话故事。

古时候，有个人因惹怒国王而被判了死刑，他向国王请求饶他一命，他说：“只要给我一年的时间，我就能使您最心爱的马飞上天空。如果过了一年，您的马不能在天空自如飞翔的话，我宁愿被处死刑，绝不会有半点怨言。”

国王想了想，答应了他。

他回到牢房后，另一位囚犯对他说：“你不要信口开河好不好，马怎么能飞上天空呢？”

这个人回答说：“在这一年之内，也许国王会死，也许我自己病死，说不定那匹马出了意外送了命。总之，在这一年之内，谁知道会发生什么事呢？所以，只要有一年的时间，没准儿真的能飞上天空！”

纵观犹太人颠沛流离的历史，到处都充满这种乐观的精神。可以

说，犹太民族就是因为有了这种乐观的精神，心中充满希望，才能生存下来。勇气和希望深深地埋藏在他们心底，任何人都无法夺去。所以，他们一直乐观向上，纵使在世间最罕见的苦难中也坚强无比。

《塔木德》说：“失去金钱，只是失掉半个人生；但是失去勇气，则一切都失掉了。”

有了勇气，才能做到坚忍。而坚忍是克服一切困难的保障，它可以帮助人们成就一切事情，实现理想。

1991年，伊拉克悍然侵略科威特，国际舆论一致谴责这种侵略行径，联合国做出决议，要其无条件撤兵，但伊拉克总统萨达姆独断专行，肆意妄为，拒不撤军，于是就发生了以美国为首的多国部队进攻伊拉克的战争。

萨达姆自知难以抵挡多国部队的进攻，便采取把水搅混、转移视线的策略。他声称，只要以色列撤出阿拉伯国家被占领土，他就准备从科威特撤走军队。其实，这场危机完全是由伊拉克的侵略行为引起的，并不关以色列什么事。但以色列是阿拉伯国家的宿敌，所以，萨达姆打出为阿拉伯国家谋利的幌子，以达到为自己辩护的目的。这一招果然有效，一些阿拉伯国家对伊拉克的行动采取了容忍与克制的态度，反而对以色列施加压力。但是，以色列在4次中东战争中，作出了重大牺牲都没有向阿拉伯国家示弱，怎能凭萨达姆的一个花招，就拱手让出对其至关重要的那些占领的阿拉伯国家的战略要地呢？

随着战争不断升级，伊拉克面临的压力越来越大，萨达姆继续施用把水搅混、转移视线的策略，竟然置多国部队的进攻于不顾，而多次使用“飞毛腿”导弹攻击以色列的首都特拉维夫和其他城市，打死打伤以色列的百姓和摧毁城市建筑。

萨达姆这样做是要激起以色列还手，因为只要以色列动用战争机器，将会引起阿拉伯国家同仇敌忾地一起和以色列作战，使自己从孤立无援的处境中摆脱出来，得到许多“同盟者”，同时也使国际局势复杂化，迫使多国部队停止进攻。根据以往的情况，以色列肯定是要还手的。然而，这次以色列洞察了萨达姆的阴谋，采取了忍耐态度，一改往常桀骜不驯的特点，在其他国家的斡旋之下，居然没有还手。

正是以色列的忍耐，才使得萨达姆的计谋破产了。

有了坚忍，人们在遇到大灾祸、大困苦的时候，就不会无所适从；

在各种困难和打击面前，仍能顽强地生活下去。世界上没有其他东西，可以代替坚忍。它是唯一的，不可缺少的。

坚忍，是所有成大事业者的共同特征。他们中有的人或许没有受过高等教育，或许有其他弱点和缺陷，但他们一定都是坚忍不拔的人。劳苦不足以让他们灰心，困难不能让他们丧志。不论遇到什么曲折，他们都会坚持、忍耐着。

以坚忍为资本去追求事业的人，所取得的成功，比以金钱为资本的人更大。许多人做事有始无终，就是因为没有充分的坚忍力，所以无法达到最终的目的。然而，一个伟大的人，一个有坚忍力的人却绝非这样。他不管情形如何，总是不肯放弃，不肯停止，在一次次失败后，会含笑而起，以更大的决心和勇气继续前进。他不知失败为何物。

做任何事，是否不达目的不罢休，是检验一个人品格的一种标准。许多人在事情顺利时肯随大众向前，也肯努力奋斗。但当大家都退出时，还能够孤军奋战的人，才是难能可贵的，这需要很强的坚忍力。

对于希望依靠智慧和努力获得成功的人，也许要始终不停地问自己：“你有耐性吗？你有坚忍力吗？你能在失败之后，仍然坚持吗？你能不顾任何阻碍，仍然前进吗？”

6. 以上帝的“特选子民”自居

《塔木德》上有这样一个故事。

一位犹太教士看见一个年轻人在河边唉声叹气，便对他说：“傻孩子，你是一位百万富翁，叹什么气呢？”

年轻人不信自己是百万富翁。

教士说：“我出20万买你的健康，你愿意吗？”

年轻人说：“不愿意！”

教士说：“我出20万买你的青春，你愿意吗？”

年轻人说：“不愿意！”

教士说：“我出20万买你的美貌，你愿意吗？”

年轻人说：“不愿意！”

教士说：“我出20万买你的大脑，你愿意吗？”

年轻人说：“不愿意！”

教士说：“我出20万买你的良心，你愿意吗？”

年轻人说：“不愿意！”

教士说：“我已经出价100万，仍然买不走你身上的任何东西，你说你不是百万富翁，又是什么呢？”

这就是犹太人，他们坚信可以凭着自身实力来获得财富，改变自己的命运！

信奉犹太教的犹太人以上帝的“特选子民”自居，他们在潜意识里始终认为自己和其他民族的人不同，即使在历史上遭受无数磨难，犹太人的这个信仰也从未改变，反而更加坚定。如此自视的犹太人自然自信十足，这就难怪一般犹太小职员、小商人一脸自信，并不比洛克菲勒、索罗斯逊色多少。缺乏自信者办事时总是畏缩不前，结果许多易于完成的事都半途而废。

而信心充足者，做事时可令自身潜能得到超常发挥，结果时常变许多“看似不能”为“居然成功”。自信令其屡败屡战，直至成功；自信引发他信，他信助其成功。在变幻莫测、竞争激烈的商界，自信之重要尤甚。

犹太人懂得，积极的自我形象会赋予你一个直面前进路上的一切障碍的性格。有了高度的自尊，你就会怀着信心、希望和勇气来面对最令人沮丧、令人气馁的境遇。

那么，怎样才能建立健康、积极的自尊？喜欢研究《塔木德》的一些学者提出了下面的一些建议。

（1）首先要绝对确信上帝爱你

“慈爱的上帝是为我们着想的，天生我材必有用。”在生活中持这样观点的人，会把难题当做是成长的机会。

17世纪法国哲学家和数学家布莱斯·帕斯卡说：“我们每个人心中都有个上帝制作的空间。”

怎样充满这个空间是我们自己的选择。人们在这个问题上有两种重要的表现：

第一，有些人兴奋地寻求自己内心深深渴望的满足感、成就感和被认可，与生活搏斗，就好像生活是一个需要去征服的敌人。

第二，有些人把上帝放在他们生活的一个中心位置，寻求快乐、希望和心灵的平和，紧跟生活的步伐，把生活看做是一个受欢迎的朋友。

简而言之，就是你被上帝深爱着的这种强烈的意识，能够为你建立高度的自尊提供坚实的基础。

(2) 完全地、无条件地接受自己，现在就开始

现在不是探讨你是怎样被塑造成现在的你的问题，而是你如何对待现在已经成形的你的问题。为了你不喜欢自己的地方，责怪你的父母、怪社会对你的不公、怪你的身体和智力的缺陷，或者怪其他任何方面，都于事无补。

真正的问题是：

你是谁？

你怎样对待自己？首先就是赶快建立起强烈的自尊。接受你自己，然后继续努力！

(3) 避免说自己低劣、丑陋的地方

你特别不喜欢别人贬低你，是不是？你尤其不喜欢虚假的或者在某种程度上真实的消极的评论，对不对？然而，一个破坏性的自我批评对你造成的伤害，却10倍于别人对你批评！那些总是说自己缺点的人，到后来真的相信自己有这么多的缺点。一旦他们相信了这些，他们的行动就处处受到自己想法的限制，真的变成他们自己所说的那样一无是处的人。

但是，这种现象还有另一面！当一个人拥有积极思维并且在内心这样评价自己时，他们就开始相信自己的这些优点，从而变成他们自己认定的那种令人兴奋的人。积极的评价——你对自己的赞扬——能够让你建立起自尊。

当然，你不能忽略自己或别人做出的所有批评。如果你一个星期不洗一次澡，身上发出一种狐臭气味，不理睬自己的鼻子和朋友的掩鼻是愚蠢的！要学会区分一种评价是破坏性的还是建设性的。当别人对你有消极的评论时，想想你是否应该做点什么了。

最重要的一点是：不要养成以不适当的批评来贬低自己的习惯，而要养成欣赏自己优点的习惯。这样你会发现你更加喜欢自己了。

(4) 去纠正你不喜欢、但能够改变的行为

列出你不喜欢自己的地方，内容可多可少，但一定要做到诚实。在

你认为你能改正的地方打一个对号。写两个短评：一个是接受声明，表示接受你不喜欢但你不能改变的地方；一个是保证书，保证改变你所有能改变的地方。接下来就是去改变它们。此外，还要努力剔除以下可能存在的不良习性：

①去除所有的褊狭和复仇情绪！这些倾向就好像是花园里的杂草，你不必去追究它们究竟来自何处，或者它们是怎么滋生的，只需将它们连根拔起，除掉它们就行了。要经常决定一下，某些事情是否值得心烦。有人曾问19世纪的英国首相迪斯雷利，为什么他会给一个对他批评最苛刻的人任以高职？他回答说：“我从不把我的心思放在报复别人上。”

同样，亚伯拉罕·林肯的哲学是：“我从不让任何人将我的灵魂降到仇恨的水平上。”

忌恨就像是一颗毒瘤，只有靠折磨你，才会生存、生长。

②向不诚实宣战！那些有自卑倾向的人，会用谎言来支撑自己的形象。但是，谎言起到了相反的效果：他们会更降低了自己的自尊，不论他们发现没有！

谎言和欺骗是掠夺你自尊的恶劣习性。有意思的是，相反的习性则是有益的。正直会赋予你高度的自尊，为你赢得更多的朋友。

③让你的习惯促进你的成功，而不是阻碍你！习惯无非就是一种成为必然的行动。某件事做得足够多了，就会变成习惯。我们能够像选择食物那样选择习惯，效果也是一样的，正如我们的身体由我们吃什么东西决定，我们的思想和情感则受我们所养成的习惯影响。

7. 性格要像“萨布拉斯”

人们往往用“萨布拉斯”来形容犹太人。“萨布拉斯”即仙人掌果的意思，用这种外表坚硬带刺，但内心相当甜蜜的仙人掌果来形容犹太人的性格，可以说是再恰当不过了。

希伯来语中有两句话在日常生活中使用频率很高，在《塔木德》中也反复出现，这就是“本来就是这样的”和“一切都会好起来的”。这两句话比较形象地反映了犹太人坚强向上的性格侧面。

犹太人在生活中面临着各种各样的压力，但他们绝不是生活的抱

怨者，他们习惯利用一切可以利用的条件进行工作。每当遇到困难和意想不到的麻烦时，许多人也许会觉得无法忍受或暴跳怒吼：“怎么能这样？”“我无法相信这一事实。”然而，犹太人总是耸耸双肩，摇着头轻声说道：“本来就是这样。”然后用进一步的努力和昂扬的精神以及耐心去克服困难。以色列军队中流行着一种更明确的说法：“本来就是这样——但我们肯定会赢。”

“一切都会好起来的。”这句简明的表达乐观主义和充满希望的话，可以说已成为犹太人的座右铭。不论从日常高居不下的通货膨胀和日趋紧张的住房，还是海湾战争遭“飞毛腿”导弹袭击，在以色列政府和百姓中，你听到最多的不是无可奈何的“我们该怎么办”或者“上帝保佑我们”、“何日是个尽头”的抱怨声，而是积极进取的“一切都会好起来的”。这句话反映了犹太民族的人格，即不论发生什么都有能力、有信心，保持乐观和充满希望的精神和信念。

据说在1976年以军到乌干达的坎帕拉机场营救人质的行动中，牺牲了一名军官。事后，人们在整理这名军官的书信时，发现了他的绝笔之作——写于他牺牲前5天的家信。他在信中第一次流露出对动荡的世界及不断的战争的忧心，但即便这样，在信的结尾他还是写了一句：“一切都会好起来的。”和“一切都会好起来的”类似，犹太人还信奉一句“一切都能应付过去”，下面的故事生动地诠释了这句格言的妙处。

辛·吉尼普的父亲生重病时已经60岁了，仗着他曾经是俄亥俄州的拳击冠军，有着硬朗的身子，才挺了过来。

那天吃罢晚饭，父亲把他们召到病榻前。他一阵接一阵地咳嗽，脸色苍白。他艰难地扫了每个人一眼，缓缓地说：“那是在一次全州冠军对抗赛上，对手是个人高马大的黑人拳击手，而我个子矮小，一次次被对方击倒，牙齿也出血了。休息时，教练鼓励我说，‘辛，你不痛，你能挺到第12局！’我也说，‘不痛！我能应付过去！’我感到自己的身子像一块石头、一块钢板，对手的拳头击打在我身上发出空洞的声音。跌倒了又爬起来，爬起来又被击倒了，但我终于熬到了第12局。对手颤栗了，我开始了反攻，我是用我的意志在击打，长拳、勾拳，又一记重拳，我的血和他的血混在一起。眼前有无数个影子在晃，我对准中间的那一个影子狠命地打去……他倒下了，而我终于挺过来了。哦，那是我唯一的一枚金牌。”

| 134 | 塔木德智慧全集

说话间，他又咳嗽起来，额上的汗珠滚滚而下。他紧握着吉尼普的手，苦涩地一笑：“不要紧，才一点点痛，我能应付过去。”

第二天，父亲就咯血而亡了。那段日子，正碰上全美经济危机，吉尼普和妻子都先后失业了，经济拮据。父亲又患上了肺结核，因为没有钱，请不来大夫医治，只好一直拖到死。

父亲死后，家里的境况更加艰难。吉尼普和妻子天天跑出去找工作，晚上回来，总是面对面地摇头，但他们并不气馁，而是互相鼓励说：“不要紧，我们会应付过去的。”

如今，吉尼普和妻子都重新找到了工作，当他们坐在餐桌旁静静地吃着晚餐的时候，他们总会想到父亲、想到父亲说的那句话。

所以，当我们感到生活艰苦难耐的时候，一定要咬牙坚持，学会在困境中对自己说：“一切都会好起来的。瞧，我能应付过去！”

二、现实主义的处世哲学与价值观

1. 只追求实实在在的东西

《塔木德》说：“能够得到的东西，才有价值。”

犹太人遍布世界各个角落，在艰难的求生过程中，他们形成了许多高明而独特的处世观念，现实和利益是他们选择一切事物的标准。他们懂得在生活中不能好高骛远，要追求实实在在的东西。

下面的故事正好诠释了他们的处世哲学。

奥地利的硝烟散尽之后，皇帝想要犒劳那些在战役中英勇无畏的不同民族的人们。

“说出你们的愿望来，我将以此奖赏你们，我的了不起的英雄们！”皇帝说。

“把波兰归还我们吧！”一个波兰人嚷道。

“它是你们的了！”皇帝应道。

“我是个农夫——给我土地！”一个可怜的人叫道。

“土地是你的了，我的孩子！”

“我想要个啤酒厂。”德国人说。

“给他一个啤酒厂！”皇帝下了命令。

最后轮到了一个犹太士兵。

“你呢，年轻人，你想要什么？”皇帝脸上带着鼓励的微笑问道。

“如果能够的话，陛下，我想得到一条非常漂亮的青鱼。”犹太人怯生生地嘀咕着。

“哎呀呀！”皇帝叫道，耸了耸肩，“给这个人一条青鱼！”

皇帝离开以后，那些英雄们围住了犹太人。

“你多傻啊！”他们责怪他说，“想想看，当一个人想要什么就能得到什么的时候，你却只要了一条青鱼！你也太辜负皇帝的美意了吧？”

“我倒要看看谁是傻瓜！”犹太人回敬道，“你们要波兰的独立，

要农场，要啤酒厂——这些东西你们根本不可能从皇帝那里得到的。而我呢，你们看，我是一个现实主义者。我只要一条青鱼——也许我很快就能得到。”

犹太人是注重实际的，他们认为，空中楼阁就是空中楼阁，与其画饼充饥，不如吃点窝头。聪明的犹太人不会抱有不切实际的幻想，他们知道，只有根据自己的现实情况给自己找到一个合理的定位，才能成就伟大的人生。

2. 人生态度决定你的处境

《塔木德》说：“一个人应该寻找对自己最有利的角度来观察生活。”

只有不完美的存在，才有追求的存在；只有追求，才能体验幸福。因为不论在任何处境中，你都可以选择自己的人生态度。

维克托·弗兰克尔什么罪也没有，只因为他是犹太人，就被投入了纳粹德国某集中营。

他被转送到各个集中营，甚至被囚在奥斯维辛数月之久。弗兰克尔说他学会了生存之道，那就是每天刮胡子。不管身体多衰弱，就算必须用一片破玻璃当做剃刀，也得保持这个习惯。因为每天早晨当囚犯列队接受检查时，那些因生病而不能工作的人就会被挑出来，送入毒气房。假如你刮了胡子，看起来脸色红润，你逃过一劫的机会便大为增加。

他们的身体在每天只吃2片面包和3碗稀麦片粥的情况下日趋衰弱。9个男人挤睡在宽3米的旧木板上，共盖两条毡子。半夜三点，尖锐的哨声便会叫醒他们起来工作。一天早上，他们列队出去在结冰的地上铺设铁路枕木，同行的卫兵不停地呵斥他们，更用枪托驱赶他们。脚痛的人就靠在同伴的手臂上。弗兰克尔身旁的男人在竖起的衣领后低声说：“妻子若是看见我们的模样不晓得有何感想！我真希望她们在她们的营中过得好些，完全不知道我们的光景。”

后来，弗兰克尔写道：“这使我想起自己的妻子。我们颠簸着前行，路程有数公里之遥，我们跌倒在冰上，彼此搀扶，手拉手往前走。我们没有交谈，但心里都明白，我们都惦记着自己的妻子。

“我偶尔抬头看天上，星光已逐渐稀微，淡红色的晨光开始从一片黑

暗的云后乍现。我心中始终记挂着妻子的身影，刻骨铭心地想象着她。我几乎听到她的回答，看见她的微笑，那爽朗的笑声和鼓励的表情。

“忽然，有一个意念出现在我的脑海里，我一生中首次领悟到许多诗人在诗歌中所表达的，也是许多思想家最终所陈述的真理——爱是人类所能热望的最终极目标。我抓住了人类诗歌、思想与信仰所传递的最大奥秘，人类的救恩乃在爱中，借着爱得以实现。”

每天他都在积极思考，用什么样的办法能逃出去。他请教同室的伙伴，伙伴嘲笑他：“来到这个地方，从来就没人想过能活着出去。还是老老实实干活吧，也许能多活几天。”但弗兰克尔不是这样想，他想到的是家有老母妻儿，自己一定要活着出去。积极的思考终于给他带来了机会。

一次，在野外干活，趁着黄昏收工时刻，他钻进大卡车底下，把衣服脱光，乘人不注意，悄悄地爬到附近不远处一堆赤裸的死尸上。刺鼻难闻的气味，蚊虫叮咬他，他全然不顾，一动不动地装死。直到深夜，他确信无人，才爬起来光着身子一口气跑了70公里。

这正是，世上没有绝望的处境，只有对处境绝望的人。这位幸存者后来对人们说：“在任何特定的环境中，人们还有一种最后的自由，就是选择自己的态度。”

我们的境况不是由周围环境造成的。说到底，如何看待人生、把握人生由我们自己决定。一个人能否成功，关键就看他的态度！成功人士始终用最积极的思考、最乐观的精神和最辉煌的经验支配和控制自己的人生；失败者则刚好相反，他们的人生是受过去的种种失败与疑虑所引导支配的。

3. 善良的心是温暖的枕头

犹太人注重善恶的价值判断。他们认为，善恶之辩具有永恒性的人格魅力。如果一个人仅凭自己的好恶而活着，那么，他的自我感受也好，利害得失也好，都很难持久。一个人只有具有善的力量，才能吸引住别人。

善恶分明，这是犹太人诚实或信用的魔力所在。

犹太人不仅注重培养知识及能力，而且强调教育应该培养一个人辨别善恶的能力。他们认为生活的意义应该很广泛，否则人们会失去生气，不能生活得有声有色。为人处世的目的不外乎两个，一为“过人的

生活”，二为“增加人性之美”。

下面一则关于犹太人的故事很能说明犹太人是如何看待善恶问题的。

有个人终生都十分自私，他快要死的时候，他的家人催促他吃点东西。他说：“如果你们给我一个熟鸡蛋，我就吃。”

他正要吃鸡蛋时，一个穷人出现在门阶前乞求道：“给我点吃的吧！”将死之人便把头转向家人，命令他们把他的鸡蛋给乞丐。

临死时，他的儿子问他：“父亲，你所去的世界是什么样的？”

他的父亲回答道：“要以实际行动行善，那样，你就会在你将要去的世界里有一席之地。我终生所行过的善只是给了那个乞丐一个鸡蛋。但是我死了之后，那个鸡蛋却抵消了我犯下的所有罪过，并且我要被天堂接纳了。”

犹太人用这个故事说明，做善事可以抵消自己的罪恶。那么，如何去行善呢？

犹太人又有一则寓言来说明这个问题。

一个人想知道天空是从哪里开始的。他首先遇到一只蚂蚁，便问蚂蚁：“天空是从哪里开始的？”

蚂蚁回答说：“天空是从你鞋子那么高的地方开始的。”

他继续向前走，遇到了一只山羊，他问山羊：“天空是从哪里开始的？”

山羊回答说：“天空是从草原消失的地方开始的。”

最后，他遇到了一位白发老人：“天空是从什么地方开始的？”

老者说：“天空是从你的脚下开始的。”

天空开始于你的脚下，世界也是如此。

因此，犹太人认为，世界开始于每一个人，绝不可说：

“我怎么会有改善世界的力量呢？我是完全无能为力的啊。”所以，犹太人强调要加强个人自身修养，培养起善恶的观念，并由此来影响周围的人和环境。

影响周围环境，就是要去阻止别人作恶。犹太人认为，无论是谁，如果他能够阻止家里人作恶而没有去阻止，他就要为家里人的罪恶而受罚；如果他能够阻止身边的人作恶而没有阻止，他就要为身边的人的罪恶而受罚；如果他能够阻止整个世界作恶而没有阻止，他就要为整个世界的罪恶而受罚。

善恶的判断，要从自己开始。《塔木德》是这样教育犹太人的：“凡能超越别人的人，都受过两种教育——一种来自教师，另一种就是自己。”

犹太人强调善恶之辨，但并不把善恶看成是绝对的，他们并不认为好人就会好到底，而坏人也会坏得不可救药。

他们认为每个人都有“光”和“影”两面，任何好人都会有“影（坏）”的一面，任何坏人也会有“光（好）”的一面，因此，有缺点不要抬不起头，只要让光的部分更光亮就好了。同样，即使有优点和长处，也不要自满，必须不断努力缩小影子的范围。

犹太人虽然认为每个人都应该以善来改造自己、改造世界，但并不单纯地认为个人活着就是为了他人和社会。《塔木德》上指明个人的处世目的是：“人是为保存自己和帮助他人而生。”因此，犹太人认为，人不可只为自己，或只为他人而活着。光想着自己的人 是卑贱的，而光想着怎样作自我牺牲的人，则有丧失理智的嫌疑。

因此，犹太人的善恶观是非常有分寸的，而且易于为人们所理解和接受。这正是犹太人绝妙的处世智慧。

4. 人生的价值在于不断进取

《塔木德》说：“有人未老先衰，有人老而弥坚。”犹太人的杰出代表人物之一马克思也曾说过：“任何时候我也不会满足，越是多读书，就越深刻地感到不满足，越感到自己知识贫乏。科学是奥妙无穷的。”人生的价值在于不断进取，在这方面，无数成功者为我们树立了光辉的典范。

伟大的西班牙画家毕加索的艺术成就是举世瞩目的，尤其是他的立体主义画风，开创了整个艺术界的先河。他敏锐的感受力和变幻无穷的想象力贯彻了他的一生。

每一件旁人看来极其平常的东西，他都能赋予他们新的面貌和新的生命，因而他被同时代的人称为“魔术师”。法国总统称毕加索是“一座火山”，他确实是一座永远蓬勃旺盛的艺术创造的“火山”。

毕加索死的时候是91岁。在90岁高龄时，他拿起颜色和画笔开始画一幅新的画时，对世界上的事物好像还是第一次看到一样。年轻人总是

在探索新鲜事物，探索解决新问题的方法。他们热心于试验，欢迎新鲜事物。他们不安于现状，朝气蓬勃，从不满足。老年人总是怕变化，他们知道自己什么最拿手，宁愿把过去的成功之道如法炮制，也不冒失败的风险。毕加索90岁时，仍然像年轻人一样生活着，不安于现状，寻找新的思路和用新的表现手法来运用他的艺术材料。

大多数画家在创造了一种适合自己的绘画风格后，就不再改变了，特别是当他们的作品受到人们的欣赏时，更是这样。随着艺术家的年岁增长，他们的绘画虽然也在变，可是变化不会很大了。而毕加索却像一位终生没有找到自己特殊艺术风格的画家，千方百计寻找完美的手法来表达他那不平静的心灵。

毕加索作画，不仅用眼睛，而且用思想。毕加索的画，有些色彩丰富、柔和、非常美丽，有些用黑色勾画出鲜明的轮廓，显得难看、凶狠、古怪，但是，这些画启发我们的想象力，使我们对世界的看法更深刻。面对这些画，我们不禁要问，毕加索看到了什么，使他画出这样的画来？我们开始观察在这些画的背后究竟隐藏着什么。

毕加索一生创作了成千上万种风格不同的画，有时他画事物的本来面貌，有时他似乎把所画的事物掰成一块块的，并把碎片朝你脸上扔来。他要求着一种权力，不仅把眼睛所能看到的東西表现出来，而且把我们的思想所感受到的也表现出来。他一生始终抱着对世界十分好奇的心情，就像年轻时一样。

假如你喜欢欣赏画，不妨找些毕加索的画册，看看从他的画中能得到什么启示。

5. 超越从前的自我

《塔木德》说：“超越别人的人，不能算是真正的超越；超越从前的自我，才是真正超越的人。”

生活中，有些人成就不大，不在于智力不够，而在于没有克服自己心理上的弱点和谬见；只有不断向自己挑战，认真对待自己的心理障碍，才能取得更大的成功。

许多人不敢超越自我，常常是因为自卑心理在作怪。自卑心理可能产生在任何年龄段和各种各样的人身上，比如说，德才平平，生命仍未

闪现出“辉煌”与“亮丽”，往往容易产生“看破红尘”的感叹和“流水落花春去也”的无奈，以致把悲观失望当成人生的主调；经过奋力拼搏，工作有了成绩，事业上创造了“辉煌”，但总担心“风光”不再，容易产生前途渺茫、怨天尤人的哀叹；随着年龄的增长，青春一去不复返，往往容易哀怨岁月的无情并发出红日偏西的无奈……种种自卑心理是压抑自我的沉重精神枷锁，是一种消极、不良的心境。它消磨人的意志，软化人的信念，淡化人的追求，使人锐气钝化，畏缩不前，从自我怀疑、自我否定开始，以自我埋没、自我消沉告终，使人陷入悲观哀怨的深渊不能自拔，从而离成功的道路越来越远。

自卑的对立面是自信，自信就是自己信得过自己，自己看得起自己。别人看得起自己，不如自己看得起自己。美国作家爱默生说：“自信是成功的第一秘诀。”又说：“自信是英雄主义的本质。”人们常常把自信比作发挥主观能动性的闸门，启动聪明才智的马达，这是很有道理的。确立自信心，就要正确地评价自己，发现自己的长处，肯定自己的能力。人们常说人贵有自知之明，这个“明”，既表现为如实看到自己的短处，也表现为如实分析自己的长处。如果只看到自己的短处，表面上看似是谦虚，实际上是自卑心理在作怪。

“尺有所短，寸有所长。”每个人都有自己的优势和长处。如果我们能客观地评价自己，在认识缺点和短处的基础上，找出自己的长处和优势，并以己之长比人之短，就能激发自信心。学会欣赏自己、表扬自己，把自己的优点、长处、成绩、满意的事情统统找出来，在心中“炫耀”一番，反复刺激和暗示自己“我可以”、“我能行”、“我真行”，就能逐步摆脱“事事不如人，处处难为己”阴影的困扰，就会感到生命有活力，生活有盼头，觉得太阳每天都是新的，从而保持奋发向上的劲头。

“天生我材必有用。”自己给自己鼓掌，自己给自己加油，自己给自己戴朵花，自己给自己发锦旗，便能撞击出生命的火花，培养出像阿基米德“给我一个支点，我将撬起整个地球”那种豪迈的自信来！

人生战场上的真正赢家通常目光远大，目标明确，他们追寻生命的真谛和超越自我。他们能够把生活的各个层面融合为一体。为了享受生活的乐趣，他们不仅剖析自我，而且懂得从大处着眼，展望生活的全貌。

三、内涵丰富的待人处世技巧

1. 众人裸身时莫要着衣

《塔木德》说：“众人着衣时莫要裸身，众人裸身时莫要着衣；众人就座时莫要站立，众人站立时莫要坐下；众人哭时莫要笑，众人笑时莫要哭。”

犹太人懂得，在生活中“入乡随俗”是非常必要的。如果你穿着与对方同样的服装，表现出与对方类似的举止，就会让对方觉得你和他的思想与地位是相似的，对方也就会对你产生好感。

下述故事中的主人公温森特也是偶然发现这一处世原则的。

温森特曾在博里纳日做过一段时间的牧师。

博里纳日是个产煤的矿区。在这个地区，几乎所有的男人都下矿井。他们在不断发生事故的危险中干活，但工资却低得难以糊口。他们住的是破烂的棚屋，他们的妻子儿女几乎一年到头都在里面忍受着寒冷、热病和饥饿的煎熬。

这里的人都是“煤黑子”，肥皂在博里纳日人的心目中简直是一种不可企及的奢侈品。

温森特被临时任命为该地的福音传教士时，他找了峡谷最下头一所挺大的房子，并和村民一起拿麻袋去装了很多煤渣，在房子里烧起了炉子，以免房子里太寒冷。

温森特登上讲坛，他的讲道是那样诚挚而又充满信心，竟使得这些博里纳日人脸上的忧郁神情渐渐消退了。从他此次布道所受的欢迎来看，博里纳日的人民对他的态度已经没有任何保留了，他们终于相信了他。他作为上帝的牧师，现在已经得到了这些满脸煤黑的人们的充分认可。

是什么原因引起这样的变化呢？不会是由于他有了一座新教堂，因为这对矿工们来讲压根不算什么。他们不会知道关于对他的传教士职务

的任命，因为他并没有告诉他们在原先那个地方他是没有正式任命的。而且，虽然他刚才讲道时热情洋溢，措辞优美，但在原来那间简陋的小棚屋和那座弃置不用的马厩里，他也是这样讲的啊！

温森特百思不得其解，后来他回到自己的住处，准备用从布鲁塞尔带来的肥皂洗脸时，脑海中突然闪过一个念头。他跑到镜子前面端详着自己，看见自己前额的皱纹里、眼皮上、面颊两边和圆圆的大下巴上，都沾着万千石山上的黑煤灰。

“当然！”他大声说，“这就是他们对我认可的原因所在，我终于成了他们的自己人了！”

他把手在水里涮了涮，脸连碰都没碰就去睡了。

此后，留在博里纳日的日子里，他每天都往脸上涂煤灰，使自己看上去和其他人没有两样。

由此可见，在与陌生人交往的时候，首先应该使自己在某一方面与他们相似或相同，这样就有了达成更多一致的基础。

2. 含蓄回避矛盾是美妙的答案

中世纪时，有个埃及国王接连打败了几个王国，但他连年用兵，国库快空了。此时，又急需一笔巨款，却再也拿不出钱。于是，他把主意打到了犹太富翁麦启士德的身上，但他知道犹太人决不会轻易出钱，得弄个圈套让他钻才行。国王思索了好久，总算想出了一个妙计。

他把麦启士德请进王宫，摆上山珍海味盛情款待。酒过三巡，国王喷着酒气向富翁请教道：“麦启士德先生，听说您学识渊博，智慧过人，我想借此机会向您讨教一个问题。”

麦启士德见国王一副故作谦恭的表情，怀着戒备的心理说：“不敢当，不敢当，我麦启士德不过是个酒囊饭袋而已。”

“不必谦虚。”国王继续说，“听说您对宗教很有研究，所以我想请教一下，在犹太教、伊斯兰教、天主教中，到底哪一种才算是正宗呢？”

聪明的麦启士德一听此话，就知道国王在耍弄阴谋诡计，假如自己偏袒一方，而贬低另一方，说不定就会中他的圈套。这个问题不能直接回答，不妨和他兜个圈子再说。他想了一会儿，沉着地说：“陛下所提

| 144 | 塔木德智慧全集

的这个宗教问题，真是太有意义啦！这使我想起了一个有趣的故事，假如陛下允许我讲完这个故事的话，就一定能得到一个美妙的答案。”

国王点点头说：“那您请讲。”

麦启士德讲的故事是这样的——

从前有个大富翁，家里有数不清的金银财宝，尤其有一件稀世珍宝，是一枚闪烁着异彩的戒指，价值连城，富翁特别珍爱。临终前，他在遗嘱上写道：得到这戒指的便是他的继承人，其余的子女都要尊他为一家之长。遗嘱要求后代永久保存好这个传家之宝，不能让它落到外人的手里。

得到这戒指的子子孙孙，都用同样的方法立遗嘱让后代们遵守，谁得到戒指谁便是一家之长。后来，这戒指传到某个后代手里，他有3个儿子，个个受到他的宠爱。临终前，他拿不定主意，到底把戒指传给谁。

当时，三个儿子都向他请求得到戒指。他想不出好办法，只得私下请来一个身怀绝技的匠人，仿造两枚戒指。临终前，他把这三枚连匠人也难分真假的戒指，私下里分别传给了三个儿子。这下可好，待父亲一闭眼，三个儿子都拿出戒指作为凭证，要求以家长的名义继承产业，可是谁也分辨不出哪只是真品。于是，究竟由谁做家长的问题，直到现在仍无法解决。

麦启士德讲完故事后，微笑着对国王说：“尊敬的陛下，天父所赐给三种民族的三种信仰，难道不是和这三种情形一样吗？你问我哪一种才算正宗，其实，大家都以为自己的信仰是正宗。他们都可以抬出自己的教义和戒律来，以为这才是真正的教义、真正的戒律，以为自己是天父的真正继承人。这个问题之难以解决，就像是那3枚戒指一样，实在叫人无从做出正确判断。陛下您说对吗？”

面对聪明机灵的麦启士德，国王一时无言以对。

在与人交往的时候，要懂得含蓄和回避矛盾。因此，《塔木德》说：“知道什么问题最好不回答，也是一种智慧。”

3. 礼貌和热情是人际交往的润滑剂

《塔木德》说：“请保持你的礼貌和热情，不管对上帝，对你的朋友，还是对你的敌人。”奉行这一原则的犹太人常常会受益匪浅。

1930年，传教士西蒙·史佩拉每日习惯于在乡村的田野之中漫步很长的时间。无论是谁，只要经过他的身边，他都会热情地向他们打招呼问好。

其中有个叫米勒的农夫，是他每天打招呼的对象之一。米勒的田庄位于小镇的边缘，史佩拉每天经过时都看到他在田里勤奋地工作，于是，这位传教士总会向他说：“早安，米勒先生。”当传教士第一次向米勒道早安时，这个农夫只是转过身去，像一块石头般又臭又硬。

在这个小乡镇里，犹太人和当地居民处得并不太好，成为朋友的更绝无仅有。不过，这并没有妨碍或打消史佩拉的勇气和决心。日子一天又一天地过去，他持续以温暖的笑容和热情的声音向米勒打招呼。终于有一天，农夫向教士举举帽子示意，脸上也第一次露出了一丝笑容。

这样的习惯持续了好多年，每天早上，史佩拉会高声地说：“早安，米勒先生。”那位农夫也会举举帽子，高声地回道：“早安，西蒙先生。”这样的习惯一直延续到纳粹党上台为止。

史佩拉全家与村中所有的犹太人都被集合起来送往集中营。史佩拉被送往一个又一个集中营，直到他来到最后一个位于奥斯维辛的集中营。

从火车上被赶下来后，他就等在长长的行列之中，静待发落。在行列的尾端，史佩拉远远就看到营区的指挥官拿着指挥棒一会儿向左指，一会儿向右指。他知道发派到左边是死路一条，发配到右边的则有生还的机会。

他的心怦怦地跳动着，愈靠近那个指挥官就跳得愈快。很快就要轮到他了，什么样的判决会轮到他？左边还是右边？

他离那个掌握生死的独裁者还有一段距离，但是他清楚，这个指挥官有权将他送入焚化炉中。这个指挥官到底是个什么样的人？他怎么能在一天之中将千百人送入枉死城中？他的名字被叫到了，突然之间，血液涌上他的脸庞，恐惧消失得无影无踪了。那个指挥官转过身来，两人的目光相遇了。

史佩拉静静地朝指挥官说：“早安，米勒先生。”米勒的一双眼睛看起来依然冷酷无情，但听到这声招呼突然抽动了几秒钟，然后也静静地回道：“早安，西蒙先生。”接着，他举起指挥棒指了指说：“右！”他边喊还边不自觉地点了点头。“右！”——这意味着生还。

礼貌和热情是人际交往的润滑剂。有时，一句习惯性的真诚问候甚至可以感化刽子手。面对周围的人，尽情展示你的礼貌和热情，主动多问候一些吧！

4. 山峰永不遇，人却时相逢

《塔木德》说：“山峰永不相遇，而人却时时相逢。”这是要求我们要重视人际关系。如果人们不喜欢你，他们会为你制造许多麻烦。

有一天，在飞机场，一位旅客见到一个衣冠楚楚的商人正大声责骂搬运员处理行李不当。商人骂得越凶，搬运员越显得若无其事。商人走后，这位旅客称赞搬运员有涵养。搬运员微笑着说：“噢，没关系，你知道吗，那个人是到佛罗里达去的，可是，他的行李嘛，将会运到密歇根去。”

和你共事的人，即使是下属，只要受了你的气，都会跟你捣蛋。相反，如果你精于处世之道，即使犯了严重错误也没事。许多能力平庸的管理人员，都能安然度过公司的人事大变动，原因就在于他们在与人交往时，通情达理，讨人喜欢；一旦有错，支持他们的人总会帮他们补过。事实上，犯了一次错误后，如果老板觉得他们以负责的态度来处理这次错误，说不定他们的事业反而会更上一层楼。由此可见，交际本领可使你利用外界的无限能量。

美国普林斯顿大学曾对1万人的档案进行分析，结果发现，“专业技术”、“知识”、“经验”只占成功因素的25%，其余75%决定于良好的人际关系。哈佛大学就业指导小组对几千名被解雇的男女进行调查，发现人际关系不好的比不称职的人高出2倍。另一研究报告表明，在美国每年离职的人员中，因人际关系不好而导致无法施展所长的占90%。可见人际关系的好坏何等重要，而人际关系的好坏，主要取决于交际本领的高低。

心理学家曾做过一项研究，研究对象均为学术智商很高的科学家，他们之中有的人出类拔萃，有的人成绩平平。研究结果表明，产生这一差别的原因，就在于那些获得大成就的人善于交际，拥有广大的交际网，因而可以随时从各个方面获得自己所需要的信息或数据；那些成绩平平的人则因不善交际而得不到别人的帮助。另一个有说服力的统计数

字是，诺贝尔科学奖自1901年设立以来，到1972年为止的286名获奖者中，有2/3的人是与别人合作进行研究而获奖的。而且，因协作研究获奖占总获奖数的比例逐渐上升，在诺贝尔奖金设立的头25年为41%，中间的20年跃升至65%，而现在则为79%，可见交际、合作极为重要。与常人交际极为重要，与“巨人”交际更为重要。德国诺贝尔心理学和医学奖获得者瓦勃格指出：“一个年轻的科学家，一生中最重要的就是跟当代的科学巨人进行个人接触。”

成功学大师戴尔·卡耐基有一个基本观点：“一个人的成功，15%取决于专业本领，85%取决于人际关系与处世技巧。”这一观点得到了犹太人的高度重视和广泛推崇。无数事实证明，你的专业本领往往只能给你带来一种机会，而交际本领则可以给你带来成百上千种机会；专业本领只能利用自身能量，而交际本领则可使你利用外界的无限能量。

5. 主动和优秀的人接触

《塔木德》主张，一个人要和那些优秀的人接触。或许，这也是保罗·艾伦取得如今这些成就的一个最重要因素。

保罗·艾伦是一位音乐爱好者，同时对天文学也充满特别的兴趣，他一有空不是沉浸在音乐里，就是对着天空发呆。因此，在同学中，他被视为一个不善交际的人。

不过，他也不是没有朋友，比他低两个年级的一位金发男孩，就经常到班里来找他，因为艾伦的父亲是图书管理员，金发男孩想通过他借一些最新的电脑书籍。

在借书还书的过程中，艾伦喜欢上了那个金发男孩，于是经常和他出入于学校的计算机房，一起玩编程游戏。从“三连棋”一直玩到“登月”，临毕业时，他也成了一个仅次于金发男孩的计算机高手。

1971年春天，艾伦考入华盛顿州立大学，学习航天；次年，那位金发男孩进入哈佛，学习法律。两人虽然不在一个学校，但经常联系，金发男孩继续跟他借书，他也继续跟金发男孩探讨编程问题。

1974年寒假，艾伦在《流行电子》杂志上看到一篇文章，是介绍世界上第一台微型计算机的。他兴奋异常，因为在中学时，金发男孩就经常在他面前抱怨，计算机太笨重了，要是小到家里能放下就好了。

艾伦拿着那本杂志去哈佛，找到那位金发男孩，说：“能放在家里的计算机造出来了。”

金发男孩当时正为“是继续学法律，还是搞计算机”而苦恼，他看到《流行电子》杂志上那台所谓的家用电脑后，说：“你不要走了，我们一起干点正经事。”

于是，艾伦没有走，在哈佛所在的城市——波士顿住了下来，并且一住就是8个星期。在这8个星期里，他和金发男孩没日没夜地工作，用Basic语言编了一套程序，这套程序可以装进那台名为Altair8008的家用电脑里，并且能像汽车制造厂的大型计算机那样工作。

当他们带着这套程序走进那家微型计算机生产厂时，竟然得到一个意想不到的答复，给他们3000美元的基价，以后每出一份程序拷贝，付30美元的版税。

艾伦和金发男孩喜出望外，再也没有回到学校。3个月后，一家名为微软的计算机软件开发公司在波士顿注册，总经理是金发男孩——比尔·盖茨，副总经理是保罗·艾伦。

现在微软公司已成为世界上的一个“巨无霸”，总经理比尔·盖茨已成为人所共知的世界首富。艾伦在总经理的巨大光环下，虽然有些黯淡，但在《福布斯》富豪榜上也名列前5位，个人资产达210亿美元。

前不久，有人写了一本书，称保罗·艾伦是一位“一不留神成了亿万富翁”的人。其实，这是一种误解。《塔木德》说：“和狼生活在一起，你只能学会嗥叫；和优秀的人接触，你就会受到良好的影响。”与一个注定要成为亿万富翁的人交往，自己怎么可能成为一个穷人呢？你与之交往的人就是你的未来！说的就是这个道理。

6. 沉默不会使人后悔

《塔木德》说：“应该由心来操纵舌头，而不应该由舌头来操纵心。”“沉默不会使人后悔。”

犹太人认为，在商业和私人交际中，无言常常是最好的选择之一。

一个印刷业主得知另一家公司打算购买他的一台旧印刷机，非常高兴。经过仔细核算，他决定以250万美元的价格出售，并想好了理由。

当他坐下来谈判时，内心深处仿佛有个声音在说：“沉住气。”终于，买主按捺不住，开始滔滔不绝地对机器进行褒贬。

卖主依然一言不发。这时，买主说：“我们可以付给您350万美元，但一分钱也不能再多给了。”不到一个小时，买卖成交了。

在日常交往中，沉默往往会给你带来益处。在某些场合，沉默不语可以避免失言。许多人在缺乏自信或极力想表现得礼貌时，可能会不假思索地说出不恰当的话，给自己带来麻烦。

而说话不经思考，即使言者无心，也会产生严重后果。

一天深夜，哈罗德回家时误入了隔壁邻居家，他非常窘迫，便自我解嘲地说：“我好像听见里面在庆贺什么。”房间里顿时出现了尴尬的沉默。

事后，哈罗德的妻子告诉他，邻居家的主妇刚刚小产。哈罗德说：“现在，即使情况万分紧急，我也要静思慎言。”

适时地保持沉默不仅是一种智慧，而且也有实际的好处。常言道：“沉默不会使人后悔。”

一位女士的经验证明了这一点，她告诉我们：

“当我们第一个孩子出世时，我丈夫由于工作繁忙，对我和孩子疏远了，这样过了几周以后，我感到筋疲力尽，并想大发雷霆。

“一天，我给他写了封充满怒气的信，然而不知为什么，我没把信给他。第二天，丈夫提出要给婴儿换尿布，并且说‘我想我现在应该学会做这些事了’。

“尽管我不知道他为什么会改变想法，但还是非常高兴地把信撕了，并暗自庆幸我给了他时间。一场争吵就这样避免了。此后，他一直对我很好。”

我们往往不善于等待，而等待往往是适用于各种情况的一种策略，故有时片刻的沉默还能产生奇特的效果。

圣诞节后大甩卖期间，玛丽安去退货。柜台前挤满了顾客，玛丽安要求退钱，售货员正忙得不可开交，告诉她衣服售出概不退换，然后就去为其他顾客服务了。玛丽安一声不响地拿着衣服在柜台前等候。

10分钟后，售货员又走了过来，玛丽安面带微笑，依旧在等待。售货员仍只顾在柜台前忙碌，玛丽安还是沉默不语。又是几分钟过去了。这时，售货员什么也没说，拿起衣服走了。大约3分钟后，她回来了，而

且还带着钱！玛丽安的耐心和温文尔雅的沉静得到了回报。如果她大吵大闹的话，也许什么也得不到。

当然，有时开口说话也很重要，如打抱不平、抚慰朋友、消除误解时，我们必须开口，但重要的是要找到恰当的话。这时，片刻的沉思将使你说出的话更准确、更有效。

米西尔的祖父母是犹太人，死在纳粹集中营里。去年，两位不了解米西尔身世的朋友抱怨他们的儿子和一个犹太人结婚了，这两位朋友拒绝见儿媳，这使他们的儿子感到非常痛苦。

米西尔非常珍惜与朋友的友谊，但他们明显的偏见又使她极不愉快。经过权衡，米西尔直言不讳地告诉他们：“我为我的犹太祖先感到自豪，而你们的做法使我感到遗憾。你们的议论使我非常不愉快。”

米西尔的朋友大吃一惊，向她道了歉，并把她的话记在心里。没过多久，他们就与儿媳和好了。

研究谈话节奏的学者们认识到，有张有弛的谈话在人际交往中至为重要。《谈话的艺术》作者、心理学教授格瑞德·古德曼解释说：“沉默可以调节说话和听讲的节奏。沉默在谈话中的作用，就相当于‘○’在数学中的作用。尽管是‘○’，却很关键。没有沉默，一切交流都无法进行。”

正确的交流通常由两个方面构成：既被人关注，又关注别人。安静、专心地倾听会产生强大的魔力，使谈话者更加心平气和、呼吸舒畅，连面部和肩部都放松下来。反过来，谈话者也会对听众表现得更加温和。

当你发怒、焦虑或想大发雷霆时，不妨喝上一杯水或握着自己的双手，然后露出你的微笑。这种方法或许可以帮助你控制住情绪。

在与别人的交往中，有时更需要忍耐和沉默。我们必须认识到，沉默与精心选择的话语具有同样的表现力，就好像音乐中的音符与休止符一样重要。沉默会产生更完美的和谐、更强烈的效果。

7. 做一个愿意聆听的人

《塔木德》说：“要用两倍于自己说话的时间去倾听对方讲话。”

和凡事不留心、注意力不集中的人相处，是一件令人非常不愉快的

事情。如果你处在这样的境地，就等于是在遭受对方的侮辱。对任何人来说，被侮辱都是很难忍受的！无论你是谁，当你面对你认为值得注意的人时，都应该精神集中，全神贯注地去应对。同样，当别人以一种高度的热情和专注与你谈话时，你也一定要以同样的专注去面对他。当你和一个心不在焉的人在一起时，就好像他在暗示你，你是一个不值得注意的人。退一万步讲，你的漫不经心，也就是说，你的这种举动不会造成对他人的伤害，但是，你注意力如此分散，对你个人仍然毫无益处。因为如果你是一个注意力集中的人，你本来可以仔细地观察别人的人格、态度，甚至当地的习俗，但由于你的分散，导致你一无所获。如此一来，即使你能够一辈子和许多伟人相处，也无法从这些伟人身上获得丝毫的教诲。一个无法集中精神、投入全部精力去做该做的事情的人，是无法圆满地完成一项工作的。

一位犹太学者说：“要令人觉得有趣，就要对别人感兴趣。”提出别人喜欢回答的问题，鼓励他谈谈他自己和他的成就。

一个成功的商业性会谈的秘密是什么呢？根据一位犹太成功商人的说法：“成功的商业性交谈，并没有什么神秘……专心地注视着对你说话的人，是非常重要的，再也没有什么比这么做更具恭维效果了。”

艾略特是个熟练的倾听艺术大师。美国数一数二的小说家亨利·詹姆士回忆说：“艾略特的倾听并不是沉默的，而是以活动的形式。他直挺挺地坐着，手放在膝上，除了拇指或急或缓地绕来绕去，没有其他的动作。他面对着对方，似乎是用眼睛和耳朵一起听对方说话。他专心地听着，一边听一边用心地想对方所说的话。最后，这个对他说话的人会觉得，他已说了他要讲的话。”

浅显易懂，你不必上4年的牛津或剑桥大学就能够发现这一点。但是，我们知道，有些商人会租借昂贵的地方，干领地采购他们的货品，商店装潢得漂漂亮亮的，花了大量的广告费，但却雇用一些不懂得听别人说话的店员——那些店员打断客人的话，跟客人争执，给客人难堪，只会把客人赶出去。

我们注意到，常发牢骚的人，甚至最不容易讨好的人，在一个有耐心、具有同情心的听者面前，都常常会软化而屈服下来。这样的听者，在被人鸡蛋里挑骨头骂得狗血淋头的时候，都会保持沉默。下面就是一个极好的例子：

纽约电话公司在几年前发现，该公司碰上了一个对接线员口吐恶言的最凶恶的用户。这个用户怒火中烧，威胁要把电话连根拔起，拒绝缴付某些费用，说那些费用是无中生有。他写信给报社，到公共服务委员会做了无数次的申诉，也告了电话公司好几状。

最后，电话公司最干练的“调解员”之一，被派去会见这位惹是生非的用户。电话公司的“调解员”静静地听着，让暴怒的用户痛快地把他的不满全部吐出来。“调解员”耐心地听着，不断地说“是的”，同情他的不满。

“他滔滔不绝地说着，而我倾听着，几乎有三个小时。”“调解员”说，“然后，我又继续倾听下去。我见过他四次，在第四次会面结束之前，我已经成为一名他要成立的一个组织的会员，他把它叫做‘电话用户保障协会’。我现在仍然是这个组织的会员，而就我所知，除了那位老兄之外，我是这个组织的唯一会员。

“我倾听着，对这几次见面中他所发表的每一个论点都抱着同情的态度。他从来没见过一个电话公司的人跟他这样谈话，于是，他变得友善起来。在第一次会面的时候，我甚至没有提出我去找他的原因，第二次、第三次也没有。但是第四次的时候，这件事就完全解决了，他把所有的账单付了，而且撤销了对公共服务委员会的申诉。”

无疑的，这位用户自认是一位神圣的主持正义者，维护大众的权利，免得受到剥削。但事实上，他所要的是一种重要人物的感觉，他先以口出恶言和发牢骚的方式得到这种重要人物的感觉，但当他从一位电话公司的代表那儿得到这种感觉后，他那些无中生有的牢骚就化为乌有了。

辛格曼·弗洛伊德算是近代最伟大的倾听大师了。一位曾遇到过弗洛伊德的人，描述着他倾听别人讲话时的态度：“那简直太令我震惊了，我永远都不会忘记他。他的那种特质，我从没有在别人身上看到过，我也从没有见过这么专注的人，有这么敏锐的灵魂洞察和凝视事情的能力。他的眼光是那么谦逊和温和，他的声音低柔，姿势很少。但是，他对我那份专注，他表现出的喜欢我说话的态度，即使我说得不好，还是一样，这些真的是非比寻常。你真的无法想象，别人像这样听你说话所代表的意义是什么。”

请记住，跟你谈话的人，对他自己、他的需求和他的问题，更感兴趣千百倍。他对自己颈部的疝痛，比对非洲的40次地震更感兴趣。当你

下次开始跟别人交谈的时候，别忘了：“做一个好的听众，鼓励他人谈论他自己。”

8. 己所不欲，勿施于人

中国的伟人孔子说过，“仁”就是“己欲立而立人，己欲达而达人”，“己所不欲，勿施于人”。同样，犹太历史上最著名的拉比之一，希雷尔拉比也曾对犹太文化的精髓作过类似的界定。

希雷尔拉比出身贫寒，靠自己的天赋和勤奋掌握了渊博的知识，2000多年来，他的言论一直被人们广泛引用。据说，《圣经》上的许多言论，有许多其实就是希雷尔拉比所说的要言。

希雷尔拉比当了犹太教首席拉比后，有一次来了一个非犹太人，要希雷尔拉比在他“能以一只脚站立的时间里，把所有的犹太学问告诉他”。可是，他的脚还未提起来，希雷尔拉比已要言不烦地把全部犹太学问浓缩为一句话告诉了他：

“不要向别人要求自己也不愿意做的事情。”

两个古老民族的智者对各自文化做出了完全相同的界定，这并不奇怪。因为无论哪个民族，在人类生活的最本质特征上都是同一的，民族文化的成熟、集体智慧的发达必然带来对其中真谛的同样的把握。

人类的生活都是社会生活。这就意味着，人与人之间的最原始的关系，必定是一种互助互谅的关系，这种关系本身又必定建立在互相理解的基础之上。这种理解不管从理论上说会有多少环节、多少障碍，但在经验上，只要我们大家都是人，就可以从自身的趋利避害的基本要求上，找到理解他人的前提。“己所不欲，勿施于人”，便是一条极便于掌握应用的互相理解、互相体谅、互相谦让的与人相处原则。

不过，这条原则毕竟还只是一条一般的原则，在面对具体问题时，如何恰如其分地掌握好分寸，还需要当事人体察特定情境中人际交往的微妙之处。在这一点上，《塔木德》给出了一个极富教益的实例。

有一次，有位拉比要召集6个人开会商量一件事，便让人安排，去邀请6个人来。可是到了第二天，却来了7个人，其中肯定有1个人是不邀自来的，但拉比又不知道这第7个人究竟是哪一位。于是，拉比只好对大家说：

“如果有不请而来的人，请赶快回去吧。”

结果，7个人中最有名望的人，那个大家都知道他是一定会受到邀请的人却站了起来，走了出去。

显而易见，这个人是在为他人背黑锅。他知道，7个人中必定有一个人没有受到邀请，但既然到了这里，再要自己承认资格不够，是一件令人难堪之事，尤其还当着这么多人的面。为了保护这个人的自尊心，最好的办法不是对质证明自己出席会议的资格，而是干脆让他“混迹其中”，来保全他的面子。所以，那位有名望者可谓用心良苦，能如此设身处地地为他人着想并采取相应行动，正体现了他的仁慈之心。就此而言，我们可以说，这则寓言首先弘扬的就是“己所不欲，勿施于人”的道德精神。

那么，在生活中，如何做到“己所不欲，勿施于人”呢？

（1）爱是无技巧的技巧

卡耐基在《交际成功奥秘》一书中写道：“不管是屠夫，或是面包师乃至宝座上的皇帝，统统都喜欢别人对他们表示好意。拿德国皇帝来说，当第一次世界大战结束时，他成了万恶不赦的罪人。在愤怒的人民中，有个寡妇的小孩子写了一封非常单纯的信给他。这个小孩说，不管别人怎样想，他都会爱戴他的皇上。德皇深受感动，便邀请这个孩子去做客。小孩去了，她的母亲也同行，不久德皇与孩子的母亲竟然成婚。”

俗话说：爱人者，人恒爱之。一个爱人的，必能得到他人的爱。广施爱心，必能广得爱的回报，人际交往就会非常成功。法国画家夏尔丹说：“人类在探索太空，征服自然后，终将发现自己还有一股更大的力量，那就是爱的力量，当这天来临时，人类文明将迈向一个新纪元。”爱，是无技巧的技巧，是开发交际能力的根本技巧，其他的技巧都派生于“爱”这一根本技巧。

（2）人情是一张支票

每个人的成功，都是以帮助他人为基础建立起来的。养成乐于助人、广助人的习惯，会给自己带来更多的机会和发展的空间。偶然中帮助一个人，有时很可能会给你带来难以想象的回报。

美国有一本很畅销的小说《教父》，其中有这样一个故事：一位殡

仪馆老板的女儿受到流氓欺侮和殴打，法庭的判决对流氓毫发无损。在求助无门的情况下，殡仪馆老板硬着头皮去请求黑社会老大“考利昂老头”的帮助。考利昂毫不犹豫地出面替他们出了气，而不求回报。在日后的紧要关头，殡仪馆老板帮了他的大忙。

由此可见，助人就是助己。人情是一张支票，储蓄越多，收获越大。要充分开发交际技能，就必须做到乐于助人。

（3）对别人抱以亲切、友善的态度

态度，是人对某事物的心理倾向，它是内心世界的核心。没有内在态度的改变，外在的改变是不可能发生的。就算外在可以改变，也不会改变得很理想。改变他人态度的奥秘，在于首先改变自己的态度。

态度是互动的。《塔木德》说：“你如何待人，人如何待你。”人们总是根据对方的态度来采取相应的态度。你对别人抱以亲切、友善的态度，对方也会回敬你同样亲切、友善的态度。态度的体现不过是一个微笑、一个眼神、一个动作、一句话，然而，它却有着极大的魔力。

9. 借钱是给自己买敌人

莎士比亚有句名言：“不要把钱借给别人，借出会使你人财两空；也不要向别人借钱，借进来会使你忘了勤俭。”这句话虽然有一定道理，但却和犹太人的生意经正好相反。

你可以用其他友善的方式接济你的朋友，但不要借钱给他。借钱给他人就是掏钱为自己买了一个敌人。

犹太人朋友之间很少涉及金钱，他们之间，朋友是朋友，金钱是金钱，分得十分清楚，一般不把友情掺入金钱，也不借钱给别人。

犹太人朋友之间进行交往，大家彼此都很不错，会在一起吃饭喝酒，这样的朋友关系就表示你是他喜欢的朋友，他愿意和你经常来往。但如果你要是借钱，他们却很少答应。这不是因为犹太人不喜欢自己的朋友，也不是因为彼此之间不信任，而是他们处世的一种精明。

犹太人是十分自尊的，他们一般是决不肯向人求助的，即使遇到困难，他们也是依靠自己的力量来解决，而很少向别人请求帮助。犹太人在生活上借钱，与他们在生意上的借贷是不一样的。假如一个人向自己

的朋友借钱，说明他已经处于生活比较困难的时候了。有人借钱给他，他会感到忐忑不安，心里总想着怎么样把钱尽快还给朋友，见了朋友就感觉很不好意思，虽然朋友对他仍然很亲密，甚至浑然不觉借钱人的尴尬。而借钱人为了避免这种愧疚的心情，一般会回避朋友，希望自己尽快还钱，这样才会觉得在朋友面前坦然，有了这种心理，朋友之间就会因为金钱变得很不自在，让人感觉不舒服。

而朋友呢，如果恰好需要这笔资金，但是已经将钱借给了别人，而且为了让别人放心，一般不会说还钱的时间，通常朋友什么时间有了钱，就什么时间来还，而自己有许多事情却急需资金办理，但是话已经出口，就很不好意思去要钱，不得不去向别人借钱，这样大家的心里都不舒服。所以，犹太人之间就心照不宣地达成了默契：不借钱给自己的朋友。《塔木德》也说：“借钱给别人，将以失去友情作利息。”

犹太人开的餐馆里贴着这样一首歌谣：“我喜欢你，你要借钱，我不能借，怕你借了，以后不再上门。”说的就是这个意思。

犹太人喜欢放高利贷收取利息，这是几百年的传统了，他们如果有闲余的资金，就会把这些钱放出去收取利息，而需要钱的人，也自然可以去借贷了。所以，犹太人没有钱的时候，喜欢去借贷，来充实自己的资金或者暂借资金来渡过难关。向他人借贷资金是一种商业行为，与向朋友借钱的行为是不一样的。

有个故事是这样说的：

雅可夫借给亚瑟500美元，明天就要到期了，但是亚瑟根本没有钱可以还。雅可夫3天前就已经提醒亚瑟，还有3天就该还钱了。

“到明天雅可夫一定会来要钱的。”想到这里，亚瑟坐卧不宁，烦躁地在房子里走来走去。“你为什么还不睡觉？”他的妻子问他。“我向雅可夫借了钱，明天早上非还他不可。”“你现在有钱了吗？”“我连一个子儿也没有呢！”

“既然如此，你就睡觉吧，着急的应该是雅可夫而不是你。”

亚瑟妻子的话代表了人们处理债务的一般态度，既然没有钱，干脆放心休息，反正着急也没用。事实上，雅可夫也确实没有办法，自己的朋友没有钱，如果逼朋友还钱，与朋友长久培养起来的感情就会因此而破裂。打官司更是浪费自己的钱财，对朋友之间的感情更是致命的打击。

还有一个故事是这样说的：

梅西克向罗扬借了1200马克，但梅西克一直没有钱还，每当遇到罗扬，梅西克都会溜掉，避而不见。罗扬对此束手无策，只能唉声叹气。

这时，他的一个朋友对他说：“你不妨写信给梅西克，叫他尽快归还1800马克的债，瞧瞧他的反应。”

罗扬因为十分需要这笔钱，不得已只好采纳了这个办法，就给梅西克写了一封信。

两天后，梅西克回信了，信中说：“罗扬，我记得很清楚，我只借了你1200马克，你怎么说我欠了你1800马克。随信附上1200马克，如果你要打官司的话，你准输。”

朋友之间到了这个地步，以后两人的关系可想而知。

因此，洞悉人情的犹太人说：借钱，是掏钱给自己买了个敌人。

10. 憎恨罪，不憎恨人

拉比本来应当是犹太人的道德典范，但偶尔也有身为拉比的人作奸犯科的。以前纽约曾破获一起大走私案，结果查出一个拉比在牙膏中夹带钻石走私。

在其他民族中，“德高望重”之人做出这种勾当，一定会激起信徒们的“义愤填膺”，说不定会放火烧掉某所寺院。但犹太人对这类事件的反应却极为冷静，甚至可以说十分冷漠。因为他们认为，恶是无处不在的。拉比也是人，身上同样会有恶的存在。

犹太人历来主张把罪恶本身与作恶犯罪之人加以区分。一方面，犹太人认为，罪恶是人与生俱来的。《塔木德》说：“从胎儿开始，罪就在人心里萌芽，然后跟着人的发育而增强。”这就意味着，“任何都会犯罪”，“就好像有能力射中靶心却没有射中一样，罪恶常常是在无意中犯下的”。但另一方面，犹太人又坚定不移地相信，人能够通过自己的努力，主要是学习（倘若你被恶的冲动驱使的话，为了驱逐它，应该开始学点什么才好），而去除罪恶，改邪归正。罪人一旦成为义人，同样可以得到神的赐福。

《圣经》中就有多处借耶和華上帝之口，劝说恶人“回头是岸”的训诫。

许多年来，吉姆·弗斯一直在违背戒律。他第一次违背“你不可偷窃”这条戒律时，还在大学读书。有一天，他偷了9274美元，乘飞机前往佛罗里达州。不久，他又持枪抢劫，被抓获投入监狱。不久他得到了大赦。此后他参加了军队，然而，即使在军队中，他仍没放弃作案。

事情就是这样在进行着。吉姆在人生的道路上不断地滑下去，但他行恶愈久，就愈感到内疚。开始吉姆还没有自觉地感到更多的内疚——因为他犯罪的自觉意识变得迟钝了。但是，他的下意识心理却在积累着内疚情绪。

吉姆从军事监狱里获释后，结了婚，搬到了加利福尼亚州。他在那儿开了一家电子咨询商店。一天，一个自称安地的人来找他，谈到一个想法，用一种电子装置去打击其他种族的人。在几个星期内，吉姆便深深地陷入黑社会中去了。为此，他有了一辆价值9000美元的汽车，并在郊区拥有一所漂亮的房子。他的业务多得使他忙不过来。

一天，吉姆和他的妻子爱丽丝发生了争吵。她要了解所有这些钱是从哪儿来的，他却不肯说，于是她哭了起来。吉姆不忍看见妻子哭泣，因为他爱她。为了安慰妻子，吉姆提议开车到海滨去。在去海滨的途中，他们碰上了交通阻塞，几百辆汽车涌进了一个停车场。

“啊，看呀，吉姆，”爱丽丝说，“那是格拉汉！我们去听他讲演吧，这可能蛮有意思呢。”

吉姆想迁就她，就走过去了，但刚坐下不久，他就变得十分烦躁不安。他觉得格拉汉似乎是在直接对自己讲话，良心使他感到不安了。格拉汉的论点是：“如果一个人获得了整个世界，却失去了他的灵魂，这对他有什么好处呢？”

接着，格拉汉又说：“这儿有一个人，他听到这些话时，受到良心的谴责，他想要离开他的老路，却未做出决定，但这将是他最后的机会。”

他最后的机会？对吉姆说来，这个说法让他感到吃惊。这位教士的意思是什么呢？

吉姆想知道正在发生的事，为什么他总想哭呢？他突然对妻子说：“我们走吧，爱丽丝。”爱丽丝顺从地走向一边，但吉姆抓住她的一只胳膊，把她的身子转过来。

“不，亲爱的，”他说，“走这边……”

几年后，吉姆完全改变了他的生活。他在洛杉矶发表了一次演说，讲了他的经历，特别是他下决心的那天的情况。那天他被通知飞往圣·路易斯城去执行一次窃听任务。“我决不到圣·路易斯去，”他说，“我发现了勇气。”

所以，犹太人对罪人、恶人的态度，总体上不是将作恶看做恶人的劣根性所致，而是看做被罪恶玷污了的人的行为。这种污痕是可以擦拭或洗涤掉的。因此，犹太人与其说寄希望于恶人遭报应，毋宁说更寄希望于罪恶本身得到消除。

犹太人犯了罪，仍然是犹太人，一旦改悔了，就不许再把他看做罪人。

11. 奉行诚实的原则

为了检验一个人是否诚实，犹太人有时会要求这个人把手放在《圣经》上。

有两个男人来找拉比，一个说：“我这个朋友忘恩负义，当初他有急用，我毫不犹豫地借给他一大笔钱，没想到期限到了，他竟然说只向我借了20万元，而我明明借给他50万元。”

另一个人却说：“我向他借了20万，他竟然一口咬定是50万，放高利贷也不是这种放法呀！”

双方各执己见，争执不下。

拉比先与他们分别谈话，然后3人面对面，拉比说：

“你们俩明天早晨再来一趟，听我裁决。”

在犹太社会里，借钱是不立借据的，双方口头商定的就是契约。要是 有借据的话，什么问题都不会出现了。

两个男人走后，拉比翻看了许多书籍，想对这两个人的心理做深入的研究。因为只有从心理入手，才能解决问题。

拉比推测，如果那个说只借了20万的人是蓄意抵赖的话，他大可以说一分钱也没有借；另一个人如果没有借他50万的话，为什么一口咬定是50万，而不是70万或者80万呢？

拉比又想，假如借钱的人当初借了50万，可是还款期限到了，手边只有20万，所以一口咬定只借了20万，这可能是存在的；另一种可能

是，债主一时糊涂，错把20万记成了50万。

拉比再次单独问借钱的人：“你真的只借了20万元吗？”

借钱的人肯定地点头作为回答。

拉比听了，沉思不语。

过了一会儿，拉比说：“借给你50万元的人是个大富翁，他并不需要非分之财，也不会在乎这区区30万，但是，若有第三者因为某种原因，比如说要返回以色列，而去向他借钱周转时，只因为你的背信而使他不能再借钱给别人，你是否仍然坚持说只借了20万？”

借钱的人仍然坚持他的立场。

拉比就进一步逼问：

“你敢不敢到礼拜堂去，把手放在《旧约圣经》上发誓，说你只借了20万元？”

借钱的男人突然俯首承认，他的确是借了50万元。

把手放在《旧约圣经》上发誓，是再庄严不过的事。因为《塔木德》规定：“面对《圣经》仍不诚实地面对自己的人，应该下地狱。”

《塔木德》也说：“对于撒谎者最大的惩罚，就是当他说真话时也没人相信。”

犹太人认为，奉行诚实的原则，是踏上成功之途最重要的事情之一。

为自己的言语行为找借口而说谎的人，往往只是担心自己的名誉受到损伤，所以才编造谎言；这种人会因为自己的谎言感到不安，结果反而伤害自己的名誉，使自己感到可耻。

犹太人承认，“人难免要犯错误”。如果不幸犯下过失，与其以说谎的方法来隐瞒事实，倒不如老实地承认，这是要求改过的唯一机会，也是请求原谅的唯一方法。

将过错或者不顺利的情形隐瞒下来，并不是一种好的行为表现，而且，担心事实真相被揭发的心情，也会很自然地被别人看在眼里。所以，在这种情形下，你成功的机会一定很小，而且你最终不会成功也是理所当然的。

所以，如果你不想使自己的良心或名誉受到伤害，想在社会上做一个堂堂正正的人，你就不应该说谎。这么做是你的义务，也是为你的利益着想。

犹太人绝大多数一生下来就被告知：任何交易都要绝对诚实。如果你想达到成功的顶峰，绝不可欺骗和说谎。谎言，即使是善意的小谎言，也曾使得许多人从好不容易攀上的顶峰摔落，或使得他们追求的成功半途而废。这个跟斗能摔得多重？

在现实生活中，有很多因诚实而受益的例子。

国际函授学校丹弗分校经销商的办公室里，戴尔正在应聘销售员。

经理约翰·艾兰奇先生看着眼前这位身材瘦弱、脸色苍白的年轻人，忍不住先摇了摇头。从外表看，这个年轻人显示不出特别的销售魅力。他在问了姓名和学历后，又问道：“干过推销吗？”

“没有！”戴尔答道。

“那么，现在请回答几个有关销售的问题。”约翰·艾兰奇先生开始提问，“推销员的目的是什么？”

“让消费者了解产品，从而心甘情愿地购买。”戴尔不假思索地答道。

艾兰奇先生点点头，接着问：

“你打算对推销对象怎样开始谈话？”

“‘今天天气真好’或者‘你的生意真不错’。”

艾兰奇先生还是只点点头。

“你有什么办法把打字机推销给农场主？”

戴尔稍稍思索一番，不紧不慢地回答：“抱歉，先生，我没办法把这种产品推销给农场主。”

“为什么？”

“因为农场主根本就不需要打字机。”

艾兰奇高兴地从椅子上站起来，拍拍戴尔的肩膀，兴奋地说：“年轻人，很好，你通过了，我想你会出类拔萃！”

艾兰奇心中已认定戴尔将是一个出色的推销员，因为测试的最后一个问题，只有戴尔的答案令他满意，以前的应聘者总是胡乱编造一些办法，但实际上绝对行不通，因为谁愿意买自己根本不需要的东西呢？

戴尔意识到了这一点，据实回答，所以被雇用了。

许多求职的人在参加面试时所犯的最大错误，就是不保持本色。他们不以真面目示人，不能完全坦诚，而给招聘者一些自以为“正确”的

回答。但这种做法一点用也没有，因为没有人愿意要伪君子，正如从来没有人愿意收假钞票一样。

《塔木德》告诉人们，一定要说实话。当你凝视着镜中的你，能够对自己说同样的话，你所说的也一定是真话。谁比你更有资格对自己说真话呢？就一个人及其成功的秘诀来说，在交易中保持绝对诚实，是踏上成功之途最重要的事情之一。

12. 信守诺言的约束

《塔木德》指出，信守诺言的约束，重视集体的力量，永远怀有必胜的信念，等等，都有助于一个人获得成功。

下面的故事生动地诠释了这些使很多犹太人受益一生的原则。

丛林中走出了4个男人，他们蓬头垢面，衣衫褴褛，精疲力竭，步履艰难，简直像是刚从死牢中逃出的囚犯。

走在前面的两个，共同扛着一只沉重的木箱；后面的两个则拄着拐杖。他们原本素不相识，都是被探险家马格拉夫招聘来参加原始森林探险的。可是，不久前，马格拉夫被可怕的热病夺去了生命，只剩下这群龙无首的4个人。

他们无法理解马格拉夫探险的激情（如果是为了寻找金矿，则另当别论）。要不是他给的酬金高昂，他们是绝不会陪他进行这趟狂热的探险的。然而，马格拉夫总是热情洋溢地微笑着说：“科学家发现的东西比金子的价值还要贵重。”

马格拉夫死了。他们原以为他的行动终于以失败告终，可是现在看来，事情并非如此。他临终前给他们留下了这个神秘、沉重的箱子。这是他在已知自己死期将近时，背着他们钉好并密封起来的。

“要把它送出去，必须由你们4人合作，两人一组轮流抬它，”他嘱咐道，“希望每个人都向我保证：在把它安全送到目的地之前，绝不离开它。地址就在箱盖上。如果你们能将它安全地送到我的好友麦克唐纳手里，你们将会获得无价之宝。他就住在丛林外的海边。你们答应我吗？”

他们都郑重地向他许了诺，因为这是一个他们共同尊重的人的遗言。他们怎能不敬重他呢？在这可怕的原始森林中，每当他们由于心灵

受到单调乏味的腐蚀而几乎互相充满敌意时，总是马格拉夫把他们团结起来。他用自己的精神力量不断地感染他们、鼓舞他们，使得这支小小的探险队伍战胜了无数次意想不到的困难。而今，他们与他们永别了，可是他留下的这个神秘的木箱以及他们对他作的承诺，却代替他成了联结这4个人的精神纽带。

这是一个奇怪的组合。这4个人是：大学生巴里、大个子的爱尔兰厨师麦克里迪、水手吉姆·赛克斯和约翰逊，他们是马格拉夫从一间湖滨酒吧里找来的。

水手赛克斯有一张地图，每当他们停下休息时，他总要将它掏出来，仔细研究一番。他会用手指点着它说：“这就是我们的目的地。”从地图上看，它并不遥远。可是，要走到那儿，真是谈何容易啊！

丛林越来越密了。危险和恐惧不断向他们袭来。此刻，他们是多么怀念马格拉夫啊！因为他总能在困难时，及时给他们以精神上的鼓舞。在任何情况下，他总能给他们以前进的动力。

起初，他们还互相交谈。对他们来说，能听到别人的声音似乎也是一种慰藉。但很快地，他们便发现，谈话似乎只会加重箱子的重量，增加身体的疲劳，于是，他们沉默了。继之而来的，则是比沉默更糟糕的东西：在各人的心中，反复交叠地出现了对亲人和家庭的渴念，对同伴的猜忌和对密林及死亡的恐惧。唯一能支撑这个集体的，是马格拉夫留下的箱子。尽管它显得越来越沉重，但在一切都几乎成为梦幻时，只有它是实实在在的。是它，促使着心力交瘁的他们继续前进；是它，在他们濒于分裂时，将大家联合起来。

他们对它怀着十分复杂的感情，既像囚徒憎恶自己的枷锁一样痛恨它，又像地狱里的人渴求光明天使一样敬仰它。

这个神秘的木箱里，到底装着什么宝贝呢？他们根据各自的想象力进行着各种猜测。不过有一点是共同的：高尚的马格拉夫绝不会欺骗他们。正因为如此，他们相互间也存有戒心：绝不能让某个人独吞了这批无价之宝。其实，担心是多余的，正如马格拉夫所说，非得4个人齐心协力，才能把这个沉重的箱子抬出去。

这一天终于来到了！大森林那堵严密的绿色高墙豁然打开了，他们来到了丛林的边缘。这时，他们已经精疲力竭。

历尽千辛万苦的他们，终于找到了麦克唐纳先生。这个穿着一件油

迹斑斑的白大褂的老头，热情地接待了这4个从可怕的密林中死里逃生的人。

他们饱餐一顿之后，约翰逊舔了舔干燥的嘴唇，有点难为情地提起马格拉夫许诺的报酬问题。

老头听完却爱莫能助地把手一摊，歉然地说：“可是，朋友们，我一无所有。除了对你们表示感谢外，我没有什么可以酬答你们的。马格拉夫是我的好朋友，为了你们实践了对他的诺言，我万分感激你们，但我却无法酬答诸位。”

约翰逊指着箱子说：“在这里面。”

赛克斯也热切地重复道：“在箱子里面。”

“请把它打开吧。”4个人异口同声地要求道。

他们动手拆箱子，结果，一层一层全是木头。约翰逊说：“这是开的什么玩笑呀？”

这时，赛克斯说：“我听见声音了！我听见咔嚓声了。快来看！”4个人都围拢过来。然而，麦克唐纳从箱子里掏出来的，却是一块块毫无价值的普通石头！

麦克里迪失望地说：“我早就觉得那人有点疯，说什么箱子里有比金子还贵重的无价之宝！”

“不，”巴里迅速地说，“我记得他的原话是这样的：如果你们能将它安全地送到我的好友麦克唐纳手里，你们将会获得无价之宝。”

“那又怎么样呢？”麦克里迪恼怒地嚷道。

巴里将自己的同伴打量了一遍，脑海里重现了他们在原始森林中可怕的经历，仿佛又见到了路旁的堆堆白骨。他记起了人们在他们进入森林前的告诫：单枪匹马在森林里闯的人，没有一个能活着出来。

他终于明白了。他深沉地说：“朋友们，这难道还不清楚吗？马格拉夫让我们得到的，是我们的生命啊！如果没有这个箱子，没有那些诺言的约束，我们能活着走出丛林吗？”

“一言既出，驷马难追。”人生在世，贵在诚实守信。诚实守信是一种高尚的品德，也是一个人立身处世之本。守信践诺有时并不是一件容易的事情，它是心智成熟和人格完美的人才具备的处世德行。李嘉诚总结自己的成功经验时说：“人的一生最重要的是守信，我现在就算有多10倍的资金，也不足以应付那么多的生意，而且很多是别人找我的，

这些都是为人守信的结果。”一个诚信的人，一生将因此而受益无穷。

13. 勇于接受别人的意见

《塔木德》说：“不要自以为是，直到死的那一天！”

在日常生活中，有太多的人想要迫使别人接受自己的意见，因为人们总认为自己是正确的。这种想法，使我们没有改进自己的余地，也在通往成功的道路上设下了障碍。想象一下，10个当代最有名望的画家齐聚一堂，围绕着一张圆桌团团而坐，一起对摆在圆桌上的一个苹果进行素描。每个人画出来的苹果都不会一样，因为每个人看到的角度都不相同。

“意见”也是同样的道理。信念的异同，取决于身世、环境等各种因素，我们就是靠这些因素来决定我们的意见。固执己见的悲剧，在于它阻止了成长、进步和充实自己。它使我们自认为十全十美，事实上，世间没有人能够做到十全十美。固执己见者为了防卫自己的弱点，必然无法快乐而被孤立，这已是不争的结论。

如何才能避免固执己见？只要你肯听听别人的想法，你就可以做到。

固执己见是一种消极的癖性，心胸开阔才是应有的态度。前者会导致失败与孤立，后者则是获得成功与友谊的保证。

只要你肯向别人伸出友谊的手，只要你肯学习别人的长处，只要 you 了解别人和你一样有获得成功的权利，你就不会再坚持己见了。你内心的成功元素会再度展开活动，而失败元素自然会偃旗息鼓。

《塔木德》说：“只有蠢人和死人，永不改变他们的意见。”

严重的固执己见容易导致刚愎自用。

生命的意义，就是改变。你每天的想法都会改变，道理很简单，因为你每天都不一样，而且每天的情况也不同，生命就是这个样子。自然界也因四季的变换而依序进展。想象一下，如果一棵树在春天时倔强地拒绝抽发新芽，如果一朵花倔强地拒绝开放，如果一棵蔬菜或一粒果实倔强地拒绝生长或成熟，世界会变成什么样子？

你是否刚愎自用？你是否拒绝身体的改变与成长？你是否抗拒创造性的生活，抗拒微笑、友谊、宽恕和四海之内皆兄弟的观念？

《塔木德》说：“刚愎与冲动，就是愚蠢的明证。”

要想从有限的生命中求取更多的生活，就必须从小开始革除消极感。这种感觉是培育顽固、刚愎、忌妒与惰性的温床；这些习性能使你丧失抵抗力，而萎缩成微小的细菌。你是一个微小的细菌，还是一个完整的人？答案在自己的内心。只要你能宽恕自己、友爱自己，就能克服刚愎自用的心理。

但是，假如你经过周详的考虑后，发现你的信念对人类有价值，你就应该为这个信念而奋斗。这并不是冥顽不化，而是建设性的决定，对你自己、对全人类，都有所裨益。

14. 给别人改过的机会

《圣经》上说，当年上帝发大水淹没不义之人时，曾预先告知义人诺亚，让他造好一只大船，全家避难于船上，并将所有动物按一公一母配齐，各带一对。当时，“善”闻讯后也急急忙忙跑来找诺亚，要求登舟避难，诺亚说：“我只能让公母各成一对的上船。”

“善”只好跑回树林，寻找可以和自己成为一对的对象，结果找到“恶”，便成双成对地登上方舟。

从此以后，有善的地方就必有恶的存在，所以犹太人把恶看做很正常的事。《塔木德》上有句名言：“如果人类没有恶的冲动，应该会不造房子、不娶妻子、不生孩子、不工作才对。”所以，犹太人认为：恶，只要正常疏导，就可以变为善举，这要比单纯压抑恶的冲动有效得多。当然，犹太人对恶的防治有时也特别紧。

不过，犹太人总的来说，还是相信对恶“防范不如疏导”。有句犹太谚语“1米高的墙胜过100米高的墙”，说的就是这个道理。

犹太人对高墙大院中的僧侣和不结婚的人不以为然，认为这种人的正常欲求得不到疏导，就会越来越强，墙越高则越容易坍塌，最终必使恶的冲动泛滥而出。所以，犹太人认为，一个人短时间里不做爱是办得到的，但一生不做爱是不可能的，除非他（她）生理上不能。因而犹太人只要求人们在一定的时间，比如月经期、安息日前夕等时间不做爱，更重要的是不发生婚外性行为。过不上正常性生活的人迟早会出问题，所谓“凡教师不能没有妻子，凡拉比不能不结婚”，真是智人快语。要是为人师表者只顾“高筑墙”，还如何教育学生？要是聪明人不传宗接

代，人类岂不越来越蠢？

正因如此，犹太人历来主张把罪恶和犯罪之人区别对待。罪恶是人与生俱来的，即任何人也难免会犯错误，但犯罪的人是客观环境使然，经过学习和改造还可以改正。因此，犹太人与其说寄望于恶人遭报应，毋宁说更希望恶人消除罪恶。

在生活中，很少人会以衡量自己的天平来衡量别人。我们自己的过失和别人的过失相比，似乎算不了什么。当我们做了一件令自己觉得羞愧的事时，我们总会找到一个代罪羔羊，我们责备自己的良心。我们会说：“我的良心在折磨我。”然后，我们很快就宽恕了自己。

但是，当别人犯了错误或表示愤恨时，我们是多么快就把他贬得一文不值。更可笑的是，我们抓住了别人的一次谎言，而忘了自己曾经说过无数次的谎。要想具备做人的资格，必须记住每个人都会犯错，我们都是善良与邪恶、成功与失败、信心与失望、友情与孤独、勇气与恐惧的混合体。人之所以相同，在于人们一生中有伟大的时候，也有渺小的时候，因时而异；只有经由宽恕，我们才能发现，在我们的一生中，伟大的一面占了绝大部分的时光。

英国小说家理查德有本书名为《设身处地》。如果你能使这4个字成为你的生活习惯，进而成为你的第二天性，你一定会是快乐的人。光说无益，而要实际去做到这4个字，使自己更臻于成熟并找到自我。因为当你批评与自己意见相左的人时，他也会像你支持自己一样，尽量维护他本身的权益，因此，你必须三思而后行。

当你被疑虑与缺乏自信所征服，被侵略与恐惧所征服，你就受到了压力。你要抨击他人时，不妨先自问：“要是我在他的处境之下，我会怎么做？”如果必要的话，为你自己的权益而战，但是不要为仇恨、报复而战。

在现实生活中，我们都迫切地需要友情，而友情发射的第一道光 and 热，是在你失去理性时，犹能自问：“要是我在他的处境，我会怎么做？”

最重要的是，你对自己也一定要退一步设身处地地想，不要因为一个错误而苛责自己，不要因此而成为一个流离失所者。在这种时刻，对着镜子扪心自问：“我会对自己最好的朋友这样做吗？”

只有学会了宽恕，我们才能够幸福快乐地生活。

15. 不与污秽者为伍

《塔木德》说：“与污秽者为伍，自己也得污秽；与洁净者相伴，自己也得洁净。”这里说的是择友的重要性。如果一个人不会选择朋友，就等于不能把握自己的前途。

我们交朋友的目的，一是让生活充实、丰富，在工作之余能有人一起娱乐、一起聊天；二是有利于工作，希望在工作上能得到朋友的帮助。很显然，朋友太多就不可能有太多时间去了解、交流，也就不可能建立真正的友谊；朋友之间没一定的感情基础，就很难谈得上互相帮忙。所以，生意场上认识的人多就好办事，那是未必的。没有一定的交往基础，别人是不会帮你的，除非你自己有权有势，别人帮你是想得到回报。所以，要结识一些相互欣赏、有情有义的朋友。

滥交朋友的人会给人一种缺乏生活原则的感觉。如果你以认识的朋友多为荣，你肯定会主动去拉拢各种各样的人。而人际交往最忌讳大献殷勤，不卑不亢是交际的首要原则，因为自尊是交往中的首要吸引力，如果抛弃自尊去讨好别人，肯定得不到别人的尊重，而且一般以交友多为荣的人都希望结识更多的有钱有势的风云人物，而这些人最看不起故意讨好的人，因为他们见得最多的就是这种人。所以，喜欢滥交朋友的人往往会失去自我，让人瞧不起。喜欢滥交朋友的人往往缺少真正的朋友。

与朋友建立深厚的友谊需要各种努力，首先是要花一定的时间，即使你们青梅竹马，几年不联系也可能形同陌路。因为社会在变，人也在变，不经常交流肯定会产生隔阂。而喜欢滥交朋友的人是肯定没有时间专门陪一些朋友的，他们也认识不到友谊需要细心栽培，他们把朋友当做稻穗，以为认识了就像把稻穗捡回家里一样，以后想用就可以随时用。朋友间的友谊就像爱情，是个空盒子，首先你得倾注关心、帮助、理解，然后才能得到关心、帮助、理解。滥交朋友的人是不可能不断地付出的，他没这么多时间和精力，所以他的朋友都只是一些点头朋友。而且，万一不幸交了个坏蛋无赖朋友，那就有的烦了，还会骗你点钱、占你点便宜。弄不好交个要钱不要命的家伙，就更危险了。

所以，交朋友宜精不宜多，要悉心结交一些志同道合的朋友，而不是建立在纯利益基础上的关系。对于有着共同经历、经过时间考验的知

心朋友，要留一定的时间和精力不断加深彼此的友谊。这部分朋友是最可靠的，因为你们之间没有利益冲突，是一份最纯的友谊，任何时候，他们都能给你帮助。

当然，交友时要有一点戒心，有一定的识别能力。和一个人交往时，要学会判断对方和你交往的动机是什么，是看重你的人还是其他，如果纯粹看重你的钱和势或其他利益，那就不必深交，但如果双方能互利互惠，也不妨交往一下。

16. 只有美德永存

《塔木德》说：“人不因地位提升名誉，而是地位名誉因人提升。”

品格是世界上最强大的动力之一。高尚的品格，是人性的最高形式的体现，它能最大限度地展现出人的价值。每一种真正的美德，如勤劳、正直、自律、诚实，都自然而然地得到人们的崇敬。具备这些美德的人值得信赖、信任和效仿，这也是自然的事情。在这个世界上，他们弘扬了正气，他们的出现使世界变得更美好、更可爱。

天才总是受人崇拜，但品格更能赢得人们的尊重。前者是超群智力的硕果，而后者是高尚灵魂的结晶。从长远来看，是灵魂主宰着人的生活。天才人物凭借自己的智力赢得社会地位，而具有高尚品格的人靠自己的良知获得声誉。前者受人崇拜，而后者被人视为楷模，加以效仿。

伟人往往是一些特殊人物，但伟大本身也不过是相比较而言的。事实上，大多数人的生活圈子非常狭小，他们很少有机会出人头地，成为伟人。但是，每个人都可以正直诚实、光明磊落地做好自己的本职工作，最大限度地发挥自己的能力。他可以淋漓尽致地展示自己的聪明才智，但是切不可滥用误用。他应该充分体现人生的价值。哪怕是在平凡的岗位上，他也可以做到真诚、公正、正直和忠厚。总而言之，他可以在上帝给他安排的岗位上做到尽心尽职。

对大多数人来说，当他作为一个普通人在自己平凡的生活中尽心尽责的时候，他最高尚的品格也就在这种持久的尽心尽责中表现出来了。他们或许没有金钱，没有财产，没有学问，没有权势，但是，他们依然拥有高尚的灵魂，拥有精神财富——诚实、正直、尽职尽责。无论是谁，只要他忠于职守，他就是在履行被创造出来的义务，也就是在锻造

自己果敢的品格。在这个世界上，许多人尽管一无所有，但是，他们品格的荣耀和加冕的国王相比，可以说毫不逊色。

古代以色列经常遭受战乱，以色列人民过着流离失所的生活。有一个以色列人，临死前把两个孪生儿子叫到跟前，对他们说：“我快死了，我有一大笔遗产要留给你们，希望你们能好好地生活，并为以色列留下能够永恒的东西。”说完，他就与世长辞了。

两兄弟得到父亲留下的遗产，成为富有的人。哥哥叶胡扎不忍看着本民族的同胞在水深火热中生活，便尽其所得的遗产接济穷人、灾民和无家可归的孤儿。没过多久，他就一贫如洗，也无家可归了。而弟弟从不向任何人提供帮助，他觉得要得到父亲所说的“永恒”，就要造一座坚固而又豪华的花园楼房。

花园楼房造好了，弟弟想：“我老了，把房子传给我的儿子，儿子可以再传给孙子……子子孙孙是没有穷尽的，这样就有了‘永恒’。”

正巧，成了贫民的哥哥从弟弟的门前走过，弟弟非但不帮助哥哥，反而讥讽道：“你的钱呢？你的金银财宝呢？你帮助别人可自己却成了叫花子，什么也没有留下，怎么得到‘永恒’，怎么对得起死去的父亲……而我虽然吝啬，但现在应有尽有，你看看我这座花园，看看我的楼房！我有了享用不尽的财富，一辈子快乐得像个皇帝……”

哥哥说：“我把钱财奉献给受苦受难的同胞，与他们同甘苦共患难，日子虽然过得苦一些，但互相帮助，共同去战胜贫穷，建立起一座友爱的‘花园’，难道不比你的花园更美好吗？”

“你的花园再好，只能是祖国河山的沧海一粟；你的财富再多，也只能是高山大川的一颗小石子或是一滴水，总有一天，连我们的躯体也将化为乌有，到了那时，你还拥有什么？”

几年后，一场狂风暴雨席卷了他们的家乡，顷刻之间，弟弟的花园楼房被摧毁了，洪水还冲走了他所有的财产，弟弟成了流浪汉。

过了几年，花园楼房的废墟隐没在荒草之中，又过了好多年，连当地人都不知道那里曾有过一座豪华的花园楼房，当然也不知道那里住过一个想要得到“永恒”的富翁。

但是，在《塔木德》中却记载着一个人的美德，以色列人民会永远记住并传诵他的名字——叶胡扎。

第四篇

塔木德智慧全集 教育智慧

被驱逐和被歧视的经历，以及不断迁徙的挑战和痛苦，使得这个民族千百遍地思考自己的未来，面对惨痛的人生经历，他们积极思考，积极行动，找到了民族生存之道——“智慧是任何人都抢不走的，你只要活着，智慧就永远跟着你”，这是犹太人的圣训。所以，犹太人重视全民读书，重视孩子从小读书，犹太人产生的诺贝尔奖获得者、学科领域中的代表人物，以及各种专业人才，其数量之多远远超过他们的人口比例。

可以说，教育成就了犹太人。

一、广泛的社会民众教育

1. 知识就是财富

据统计，获诺贝尔奖的科学家中有17%是犹太人，美国获诺贝尔奖的科学家中有27%是犹太人，美国每5个大学教师中有1个是犹太人，每5个大学生中也有1个犹太人，足见犹太人对科学和知识的重视。

科学家中除了爱因斯坦外，繁茂的哥廷根花园的缔造者弗兰克、两次改变了世界的伟人尼尔斯·波尔、“核和平之父”西拉德、“原子弹之父”奥本海默、“氢弹之父”特勒、天才物理学家费曼、发现吞噬细胞的梅契尼科夫、“控制论之父”维纳、“世界语之父”柴门霍夫等都是犹太人。犹太经济学家也同样不乏其人，大卫·李嘉图、萨缪尔森、阿瑟·伯恩斯、海尔·布隆纳、西蒙等一大批伟人都是犹太人，他们所探讨的经济学课题从商业循环到投入产出分析，从微观经济学到宏观经济学，范围十分之广。之所以犹太人中有这么多出类拔萃的佼佼者，与犹太人善于学习、勤于思索的传统是分不开的。

在犹太教中，勤奋好学的传统不但仅次于敬神，而且也是敬神的一部分。当今世界的任何一种宗教中，没有一种宗教像犹太教那样对学习和研究如此“强调”。《塔木德》中写道：“无论谁钻研《托拉》（古犹太人的律法书），均将受到种种褒奖。”

正是犹太教的规定，使犹太人形成了一种几乎全民皆有文化的传统，学者被推上最崇高的地位。在犹太教的历史中，曾出现无数个为保护学校而不惜献身的英雄。

犹太人对于知识问题，有一个相当实际的认识：知识就是财富。

有一次，一艘大船出海航行，船上的旅客尽是大富翁，唯有一个人例外，他就是拉比。

富翁们闲着没事，就互相炫耀自己所拥有的巨额财富。正当他们争论得不可开交之时，那位拉比却说：“我觉得还是我最富有，只是现在

我的财富不能拿给你们看。”

途中，海盗袭击了这艘船，富翁们的金银财宝全被抢掠一空。海盗们离去后，这艘船好不容易抵达了一个港口，但已没有资金继续航行了。

下船后，这位拉比因其丰富的学识和高尚的人格，立刻受到居民的器重，被请到学校里去教导学生。

过了一段时间，这位拉比偶然遇到了那些曾经同船旅行的富翁。如今，他们都已陷入朝不保夕的凄凉境地。他们深有体会地对拉比说：“你以前讲得一点也不错，一个有学问的人，等于什么都拥有。”

从这则故事中，犹太人得出的结论是：由于知识可以不被抢夺且可以随身带走，所以教育是最重要的。

犹太人的这个结论十分直观、实际。在当今世界，知识就是财富，受教育程度与收入的关系是非常明显的。

2. 教育和宗教一样神圣

《塔木德》指出：“教育和宗教一样神圣。”

据一项统计数据表明，美国犹太人中受过高等教育的人所占的比例，是整个美国社会平均水平的5倍。在现代社会，这种重视教育、善于学习的回报就是知识和金钱。从总体上看，各地的犹太社团总能保持高于其他社团的生活水平。犹太人的团结互助精神可谓无处不在。历史原因导致犹太人被迫散居于世界各地，反过来，这又成了他们在商场上的大优势。犹太人无禁书、犹太人不禁书，即使是一本攻击犹太人的书。犹太人爱书的传统由来已久，深入人心。

联合国教科文组织最近的调查表明，在以犹太人为主要人口的以色列，14岁以上的犹太人平均每月读一本书。在人均拥有图书馆、出版社和每年人均读书的比例上，以色列超过世界上任何一个其他国家，为世界之最。

大多数犹太商人看起来更像学者，他们学识渊博，风度儒雅，身上普遍透着一股书卷气。这并非因为犹太商人都有高学历，都在学校学习过许多年（事实上，老一辈的犹太商人因各种原因多半没受过什么正规学校教育），而是因为犹太民族的学习传统和钻研习惯。由于多年没有

家园、四处漂泊的特殊经历，犹太人对学习、对智慧的重要性的认识要比一般民族早熟得多，他们已将之上升到“资本”、“资产”的高度，他们将之比做“抢不掉而又可以随身带走的资产”。犹太人从小就把学习知识、钻研学问当做毕生的义务。久而久之，这便成了个人的习惯、民族的传统。

分析众多犹太商人的成功之路，可以发现他们大多是先通过钻研成为某一行当的行家而后以之起家的。与犹太商人打交道你会发现，犹太商人的知识面很广，眼界很开阔，比如一个犹太钻石商人，很可能连“太平洋底部有哪些特殊鱼类”这样的生僻问题都一清二楚。作为拥有几千年辉煌的商业智慧和丰富的商业实践经验的民族，纯商业上的知识对他们就更不必说了。

犹太商人追求学识渊博，他们当中精通两门以上外语的不在少数，他们视外语为世界商人的通行证。

学识渊博不仅提高了犹太商人的判断力，还提高了他们的修养和风度，从而增强了他们的信心和客户对他们的信赖。同样是进行投机、冒险、垄断、创新，犹太商人的成功率较高，最根本的原因也就在此。据一些从美国回来的学者说，今天的美国，最注重学习、把学校办得最好的还是犹太人。其传统之深厚，由此可见一斑。

犹太人不仅自己重视学习，更重视对后代的培养和教育。

当一个犹太人的小孩上学的时候，他就经常被父母和老师鼓励提问题。

他放学回家后，他的妈妈就会问他：“鲍比，你今天在学校向老师提问题了吗？提了什么问题呢？”

孩子说：“我问老师，为什么鱼是用鳃呼吸，不是用鼻子呼吸呢？它的鼻子在那里呢？”

“我过马路的时候，为什么红灯总是亮的？为何玛丽老师今天穿了一件咖啡色的裤子呢？”

开始的时候，他们的问题让人觉得幼稚可笑，但是时间一久，他们的问题就让人很难回答了，甚至一些专业的教授也无法回答！

犹太人就是这样鼓励孩子提问，因为在他们看来，思考是求得知识的开始。

一个聪明和有希望的民族一定是重视学习的，而善于学习的回报就

是知识和金钱。

3. 学习是一生的课题

《塔木德》说：“对于犹太人，学习是一生的课题。”

70多年前，有一个基督教徒想在街上雇一辆马车，他环顾了一下四周，发现不远处有一排犹太人的马车。他走近一看，马正在吃草，却找不到车夫，于是就问在路上玩耍的小孩：“车夫哪去了？”小孩回答说：“在车夫俱乐部吧。”这个基督教徒来到街道深处的车夫俱乐部，看到在狭窄的屋子里面，车夫们都在学习《塔木德》。

虽然是车夫，但他们一有时间就学习圣书。这就是传统犹太人的写照。

纽特·阿克塞波正是把学习当做一生的课题的榜样。

纽特·阿克塞波青年时代就渴望学习语言、学习历史，渴望阅读各种名家作品，以使自己更加聪慧。当他刚从欧洲来到美国北达科他州定居时，他白天在一家磨坊干活，晚上就读书。没过多久，他结识了一个名叫列娜·威斯里的姑娘，18岁就和她结了婚。此后他得把精力用在经营农场上，还必须养儿育女，多年以来，他几乎没有时间学习。

终于有那么一天，他不再欠任何人的债务了，他的农场土地肥美、六畜兴旺。但这时他已经63岁了，让人觉得仿佛不久就要跨进坟墓，没有人再需要他，他很孤独。

女儿女婿请求他搬去和他们同住，但纽特·阿克塞波拒绝了。

“不，”他回答说，“你们应该学会过独立生活。你们搬到我的农场来住吧，农场归你们管理，你们每年付给我400美元租金。但我不和你们住在一起，我上山去住，我在山上能望见你们。”

他给自己在山上修造了一间小屋，自己做饭，自己料理生活，闲暇时去公立图书馆借许多书回来看。他感到自己从来没有生活得这么自在过。

开始，纽特·阿克塞波仍改不掉多年养成的习惯：清晨5点起床，打扫房间，中午12点准时吃饭，太阳落山时一准就寝。但他很快发现这些事情完全可以随自己高兴，什么时间做都可以。实际上，这些事即使不干也没有什么关系。于是他一反过去的老习惯。早上他常常在床上躺

到七八点钟。吃罢饭，他往往会“忘记”打扫房间或清洗碗碟。但是，他后来开始在夜间外出作长距离散步，这才是他真正告别过去，向着新的、更加自由的生活迈出的最为彻底的一步。

在他一生之中，白天总是有很多工作要做，累了一天之后，天一黑就没法不睡觉。现在可不同了，白天过完，夜晚他可以出去散步，他发现了黑夜的奥秘。他看到了月光下广阔的原野，他听到了野草和树在风中摇曳发出的声音，有时他会在一座小山头上停下，张开双臂，站在那儿欣赏脚下那一片沉睡的土地。

他这种行径当然瞒不过镇上的人，人们认定这个老头的神经出了毛病，有人说他已经成了疯子。他也知道别人是怎样看待他的，从人们向他提出问题时所说的那些话，以及人们看他做事时的那种眼神就不难了解到。他对别人看待自己的态度感到十分气恼，因而也就更少和人们交往，他用来读书的时间也越来越多了。

纽特·阿克塞波从图书馆借回来的书中，有一本现代小说；小说的主人公是一名耶鲁大学的青年学生。小说叙述他怎样在学业和体育方面取得成就，还有一些章节描述了这个学生丰富多彩的社交生活。

纽特·阿克塞波现在64岁。有一天凌晨3点钟，他读完了这本小说的最后一页。这时他做出了一个决定：去上大学。他一辈子热爱学习，现在他有的是时间，为什么不上大学？

为了参加大学的入学考试，他每天读书许多个小时。他读了许多书，对几门学科已有相当把握，但拉丁文和数学还有点困难。他继续发奋学习，后来终于相信自己做好入学考试的准备。于是，他购置了几件衣物，买了一张东去康涅狄格州纽海芬的火车票，直奔耶鲁大学参加入学考试。

他的考试成绩虽然不算很高，但及格了，耶鲁大学录取了他。他住进学生宿舍，同屋的人名叫雷·格里布，曾当过教师。雷的学习目的是得到一个学位，以便再回去教书时可以挣更高一点的工资。雷在学生饭堂打工、挣钱交学费，雷不喜欢和别人讨论问题，不喜欢听音乐。

纽特·阿克塞波感到很惊讶，他原以为所有的大学生都和他一样喜欢谈论学问。

进大学还不到两星期，纽特·阿克塞波发现自己很难融入到其他同学中。他们笑话他，不仅仅因为他年龄大（虽然白发苍苍的他坐在台

下，听一个年龄比他儿子还小的教师在台上讲课，那情景也实在些古怪），还因为他来上学的目的与众不同。那些学生选修的科目都是为了更有利于以后找工作挣钱，而他和大家都不一样，他对有助于挣钱的科目不感兴趣。他是为了学习而学习。他的目的是要了解人们怎样生活，了解人们心里想些什么，弄清楚生活的目的，使自己的余生过得更有价值。但这并不重要，重要的是，他能够有自由的感觉，能够在学习中找到乐趣。

你也应该用这种态度看待生活：将生活看成是在你前面无限延伸的、漫长的、永无止境的道路，只有坚持学习，不断地努力向前走，才不会在中途迷失。

4. 拉比——犹太人灵魂的指引者

拉比是犹太教教职的一种。在古代犹太教中，原指精通经典律法的学者，故其原意为“老师”，负责执行教规、律法并主持宗教仪式。其实，在犹太社会中，拉比们身兼传道者、学者、教师、咨商者、评判者等角色，是享有崇高地位的精神领袖，也承担着广泛民众教育的责任。

在犹太人心目中，拉比就是圣言的倾听者，是代表上帝向世人宣传圣言的使者，是守护犹太教的功臣，是犹太人的精神领袖，是犹太人心灵不死的指引者。

在罗马帝国统治犹太人的时期，为了毁灭犹太民族，罗马统治者想尽了各种方法，无所不用其极。他们或封锁学校，或禁止做礼拜，或焚烧书籍，或禁止犹太人的各项庆典，但最终目的是禁止培养拉比。

罗马帝国的统治者曾发出布告：任何参加拉比的任命仪式者，无论是任命的一方还是被任命的一方，都将被处以死刑。举行这种仪式的都市城镇，也将遭到毁灭。

在种种压迫手段中，这无疑是罗马人采取的最残忍的一项。即使拉比不惜牺牲生命，他们也不愿背负伤害同胞生命的责任，所以这项措施一时颇收恐吓之效。

但对于犹太人来说，没有拉比，社会即告瓦解，社会停止运转。因为拉比是犹太人精神上的领航者，代表犹太社会中的一切权威，没有了精神的牵引者，没有了社会事务的解决人，即意味着犹太民族从世界上

消失了。

万幸的是，有位出色的拉比看破了罗马人这项恶毒的措施，于是率领自己最赏识的5名弟子，溜出城镇，走进大山的无人地带。因为在这样的地方，可以避免被罗马人捉住；即使被罗马人捉住，也只有自己受刑罚，不会牵连到整座城镇的同胞。

这位杰出的拉比与弟子们在距离城镇2公里左右的地方停下来，为他的5名弟子举行了拉比任命仪式。

不幸的是，罗马人听到了风声，并派军队来抓捕他们。老拉比说：“我已经完成了我的使命，死而无憾。但你们必须尽快逃走，因为我们需要有人继续承担起拉比的任务！”

5名弟子非常清楚肩上的责任，于是迅速奔走，并安全逃离了抓捕。而年迈的老拉比却落到了罗马人的手中，恼怒的罗马人砍了老拉比几百刀。老拉比死了，但是5名年轻的新拉比开始了新的斗争。老拉比虽然死了，但是犹太民族的精神支柱却岿然不倒。

在犹太人心目中，最受人尊敬的拉比便是雅基巴。他是一位为国家、为道义而捐躯的民族英雄。

雅基巴出生于巴勒斯坦，出身寒微，替一位家财万贵的大富翁干活。后来，他爱上了主人的女儿拉结，两人不顾家庭的阻挠与反对，结为伴侣。富翁暴怒之下，与女儿断绝了关系。

雅基巴在40岁之前，还只是个目不识丁的牧羊人。但在40岁时，他在井边看见水滴石穿，从中悟出了“日日不废则至柔之水可破至坚之石”的道理，遂决心日日学习。在妻子的支持下，他在雅乌内犹太经学院苦学。

经过12个寒暑的潜心苦读，雅基巴终于成为学者，赢得了当时人们的推崇与爱戴，并且承担了《塔木德》最初的编辑工作。他曾研究过医学和天文学，并通晓数国语言，学问广博而精深，而且曾以犹太人精神领袖的身份多次陪伴“纳西”或“长老”前往罗马与哈德良皇帝进行交涉。

公元132年，为反抗罗马暴政，脱离罗马帝国的统治，犹太人揭竿而起，举行起义。雅基巴的很多弟子都参加了起义。公元135年，起义被镇压，很多犹太人被杀害。

罗马统治者为了彻底消除犹太民族的精神，禁止进行犹太教活动。

但雅基巴不顾当局的禁令，继续讲学，并对他的犹太同胞讲了这样一则寓意深远的故事：

有一只狐狸在小河边漫步，发现河中有一条鱼惊慌不安地游来游去，狐狸感到很奇怪，便问道：“鱼儿，你为什么如此不安呢？”

鱼儿回答说：“我担心随时会遭受渔网的捕捞呀！”

狐狸说：“既然你害怕渔网，那么你到岸上来吧。来陆地上，我会保护你，你就不用再担惊受怕了！”

鱼儿听了，冷笑道：“狐狸呀，人人都夸你聪明绝顶，在我看来，你实在愚笨。我们在习惯已久的水里都必须承担被捕的风险，若是到了陆上，我们将会遭受何种危机，难道你不明白吗？”

对犹太人来说，信仰便如同水，如果离开水而上岸，只有死路一条。无论遭受何等压迫，犹太人都不能离弃民族信仰，这便是雅基巴至死仍奉守不渝的主张。

不久，雅基巴被捕入狱，并很快被押往罗马。为了泄恨，罗马帝国统治者决定对雅基巴处以严酷的烤刑，让他在极度的痛苦中慢慢死去。

由于雅基巴是犹太人的领袖，行刑当天，罗马司令官也亲临刑场。当时旭日东升，正是做晨祈祷的时刻，这位伟大的拉比在被烧红的铁块炙烤全身时，仍不忘虔诚而平静地进行祈祷。

罗马司令官看到此情此景，惊讶地问道：“你现在身受如此痛楚的极刑，难道还不忘祈祷吗？”

雅基巴回答说：“我爱神，所以我绝不亏欠任何一次与神交流的机会，尤其是现在，当我即将被杀之际，我十分喜悦地发现我是如此忠诚地敬爱着神，至死仍能与神祈祷交流，我的生命将无所遗憾。”

雅基巴英勇就义，犹太教视之殉教者。人们赞颂他：“要是没有雅基巴，《塔木德》早就被以色列遗忘了。”

正是由于大批拉比对犹太人的心灵指引，犹太民族的精神和传统才得以生生不息。

5. 把书本当做朋友

犹太民族是“书的民族”，这个民族对书的崇拜，对知识的渴望和学习，已经不是一般的求知好学可以概括得了，他们已经达到了宗教一

般的狂热和崇拜。对他们来说，书就是他们一切智慧的根源，也是一切财富的来源。

《塔木德》说：“把书本当做你的朋友，把书架当做你的庭院，你应该为书本的美丽而骄傲，采其果实，摘其花朵。”犹太人把这样的箴言一代代地传递给后世子孙，告诉他们一定要勤奋读书。为了让所有人都知道学习的重要性，都热爱学习，犹太教制订了许多的教义。

在传统的犹太家庭里，有一个世代相传的规定：书橱只可放在床头，不可放在床尾。这样的规定就是告诫自己民族的人，书是神圣的，不能对书本有所不敬。在犹太人的聚居区，常常会有这样的事情，如果一个人在旅途中，发现了故乡人未曾见过的书，他一定会买下这本书，带回去与故乡的人分享。外来的书籍和知识是别人智慧的结晶，应该拿来学习和利用。

犹太人还规定：“生活困苦之余，不得不变卖物品以度日。你应该先卖金子、宝石、房子和土地，到了最后一刻，在你不得已的时候，才可以出售图书。”犹太人是这样解释的：世间的一切金银珠宝、房屋、土地都是可以变化消逝的东西，而知识则是可以长久流传的财富，因此，无论什么时候，都不可以抛弃书本。

犹太人认为，人们可以有各种仇恨和恩怨，然而知识是没有边界的，它是属于全人类的，不能因为我们存在各种偏见而影响智慧和真理的存在。为了维护书籍的传承性，并且把它真正地给所有热爱它的人们，在1736年，拉脱维亚的犹太社区通过了一项法律，该法规定，当有人借书的时候，如果书本的拥有者不把书本借给他人，应罚以重金。这次立法是有史以来人类第一次为书籍立法，在其他民族的法律史上是没有过的。

他们同时还规定，如果有人去世了，要在棺材里放几本书，让书伴随他们死去的躯体。这样做的用意很明显，知识是浩瀚无边的，永远也学习不完的，即使人死去了，他的灵魂也应该继续学习。

对于有知识、有智慧的人，犹太人更是充满了敬佩之情。在犹太人的社会里，他们认为有知识的学者是智慧和真理的化身。他是上帝派来引导大家过上愉快幸福生活的人。在犹太人的观念里，犹太教的拉比比父亲更值得尊敬，因为拉比是整个社区最有智慧的人，所有人都应该听从这位智慧和学识都很高的教师的教导。当一个犹太人为自己的女儿

选择女婿的时候，他也无疑会选择一个有良好教育的青年，而不会选择一个世俗的有钱青年。

犹太人就是这样的民族，尊重知识，追求真理。知识是最伟大的，在它面前，世俗的一切统治者都要让位。这个观念在犹太人的国家——以色列得到了很好的印证。

以色列建国后，著名的犹太科学家爱因斯坦由于在科学上的卓越贡献，得到世界和以色列人民的爱戴。以色列人民向他发出邀请，请求他来做以色列国家的总统。但是他们的好意被已经决心献身科学的爱因斯坦拒绝了，爱因斯坦拒绝了自己民族的人们赋予他的这个世俗的荣耀。许多民族的人都觉得不能理解，总统是那样的尊贵，科学家怎么可以享受这样的待遇呢？但是，这对犹太人来说却丝毫也不觉得奇怪，在他们眼中，有知识的人是最聪明的人，他们掌握着宇宙的真理，让他们来统治国家，是这个国家的幸运和人民的幸福。这在人类历史上，是第一次让一个科学家来做一个国家的最高元首，可以看出犹太人对知识的热爱和崇拜达到了怎样无以复加的程度。

6. 学者比国王大

在其他民族将王侯、贵族、军人或商人的地位放在学者之上的时期，犹太人却认为学者比国王大。

犹太人历来尊崇学者，教师和有智慧的人享有很高的声望。在古代犹太社会里，凡是被称为“他尔米特·赫里姆”，即精通犹太法典者，都不必纳税，因为大家认为他们已经付出了很多的心力，对这个社会有着莫大的贡献，所以不但不必纳税，而且还要以整个社会的力量去帮助他们。

有一条犹太格言是这么说的：“即使变卖一切家当，使女儿能嫁给学者也是值得的；为娶学者的女儿为妻，纵然付出所有的财产也在所不惜。”

当学者的声望从宗教学问转移到世俗学问上时，大学里的学位特别是高学位，就成了犹太学生追求的目标。对一个犹太家庭来说，没有比家庭中有一位或几位博士更为荣耀的了。其结果是，在犹太人中产生的诺贝尔奖获得者、学科领域中的代表人物以及各种专业人才，其数量之多远远超过他们的人口比例。

在犹太的历史上，“教师”这个词的确切内涵并不是一成不变的。在早期的犹太社会中，教育尚处在以神学教育为主要内容、以家庭教育为主要形式的初级阶段。当时社会上并不存在专职的教师职业，教育子女的任务主要由父亲和拉比分别完成。在家庭中，父亲承担着教育子女的重任，他把“智慧之言”及为人处世之道传授给自己的子女，因此，父亲就是教师，教师就是父亲。在希伯来语中，“父亲”一词本身就具有“教师”的含义。如今在西方语言中以“father”（父亲）来称呼教父，正是希伯来习俗的延续。在社会上，教师的职责由象征着智慧与权威的拉比来完成。在遍布各地的犹太社团中，拉比不仅是神职人员、律师、法官、牧师、医生，而且是教师。因为在希伯来语中，“拉比”一词的第一涵义就是“教师”。在现实生活中，拉比们就是各地犹太学校（早期的学校往往与教堂合二为一）的负责人与职业教师。作为智慧的化身，他不仅要为学生解答学业上的难题，还要指点生活中的迷津。人们一遇到难处，往往会求助于拉比，而拉比的言语往往被视为至理名言。在公元6世纪，随着学校与教堂的分开，教师与父亲、教师与拉比的两位一体化才开始慢慢地逐渐分离，教师的职业才应运而生。

在犹太人的传统中，教师的地位是极高的。在犹太人看来，教师是一种神圣的职业，因此，“每个人要像尊重上帝那样尊重教师”。犹太经典《密西拿》中把有学问的教师（犹太人习惯上把有名望的法学家也称为教师）叫做“塔尔米德哈卡姆”，意为“圣贤的门徒”。犹太人对获得“塔尔米德哈卡姆”身份的人极为尊重，并明文规定：凡是侮辱了“塔尔米德哈卡姆”的人，都必须罚以重金，情节严重者还有可能被逐出犹太区。如果能与“塔尔米德哈卡姆”的女儿结婚，会被视作是一种高尚而且很值得去炫耀的行为。

《塔木德》一书中曾记载着这样一个故事：两位视察员受拉比之命来到一个镇上，要求拜见镇上的守卫之人。镇上的警察局局长闻讯后匆匆出来迎接，视察员却说：“我们要见的人不是你，而是守护镇民的人。”这时，守备局长又跑出来迎接，视察员仍然摇头说道：“我们想见的既不是警察局长，也不是守备局长，而是学校的教师。警官和部队都会破坏市镇，真正守护市镇的是教师。”

由此可见，在拉比们和视察员们的眼中，教师才是民族利益的真正守护者，教师这一事业关系到整个民族的未来。

很长一段时间以来，各地的犹太人都形成了一种尊师重教的优良传统，他们使“拉比——教师，以及有智慧的人得到极高甚至可以说是过高的声望”。此外，犹太人在婚姻问题上的态度，也从侧面反映出他们对包括教师在内的学者的敬重。自中世纪以来，在欧洲尤其是中欧的犹太人中形成了这样一种观念：最理想的婚姻是有学问的教师、拉比或法学家与富翁的女儿结合。

《塔木德》中也说：“宁可失去所有的财产，也要把女儿嫁给学者。”关于这种价值取向，对犹太民族颇有研究的中国学者顾骏先生称之为“学”与“商”的联姻，一种独特意义的“门当户对”。顾先生对此发表了一番幽默风趣且耐人寻味的感叹，这样一种婚姻安排对犹太民族的生存价值自不待言，生意上精明的人（成功的商人）和学问精明的人（拉比或智者），肯定是最能应付犹太人生存环境恶劣的挑战的人……其实，犹太人的这种“门当户对”，不仅是从生物学意义上保证了优秀基因的传递，而且也从社会学、经济学、文化学的意义上都保证了这种传递。

就“学”与“商”两者的联姻，从价值观念上保证了那些“卑俗”的生意人对知识和学问的认同，从而实际上除掉了其身上的卑俗气。而在经济上，非生产的学者则可以通过联姻得到资助，因为犹太人亲属之间某种财产再分配的倾向历来很强。而在民族凝聚上，钻研《托拉》的学者无疑是传统最忠诚的维护者，学者走进商人的圈子可以把最易“迷路”的羔羊留在上帝的栅栏内。智慧的犹太民族做出的这些智慧的安排，比让学者“下海”搞第二职业不知要聪明多少倍。商人们有一些学者气是文明的进化，而如果学者只剩下了一点商人气，则绝对是文明的退化。

7. 仅仅知道不停地干活是不够的

犹太人的生存法则之一是培养勤劳的习惯。在犹太人的家庭里，父母很注意培养子女的勤勉精神。他们认为：对于勤劳的人，造物主总是给他最高的荣誉和奖赏；对于懒惰的人，造物主不会给他任何礼物。但是，犹太人同时还认同《塔木德》中的教诲：“仅仅知道不停地干活显然是不够的。”

很多成功的犹太人，对成功的要素的理解与普通人是不同的。我们不

妨探讨一下他们的解释，从以下曾经可能被当成是常识的话题开始，它们常常被我们认为是一个人之所以能够成功以及我们自己不如他们的地方，从而了解他们是如何通过我们日常看得见的、很普通的行为方式中的误区，奇迹般地发挥杠杆效应，由此取得超越个人能力多倍的成就。

在少年时代，无论家长还是老师，对于学习成绩不是那么令他们满意的子女或者学生，常常给予这样的告诫，也可以说是一种鼓励：勤能补拙，笨鸟可以先飞！只要加倍努力，你就不会比别人差。直到走入社会以后，这种信念仍然成为我们生活和工作的一座座右铭，我们非要刻苦、勤奋不可，才能有所成就！

但是，精明的犹太人却发现，在很多情形下，尽管我们已经拥有相当的能力，并且也愿意付出最大的努力，却未必能够找到用武之地。因此，常常令人有怀才不遇之感，努力竟然也可能成为一种梦想，失业者就有这种体会。即使有机会让你一展身手，往往可能事与愿违，甚至无功而返。

犹太人相信，成功的企业家不是因为他们比平常人更加勤奋，才有今天的成就；虽然勤奋也曾经是他们努力的一部分，但并不是他们能够成功的根本原因。因为一个人即使再勤奋，也承担不了多少的工作量。当你看见他们过于勤奋时，如果他们不是正处于起步阶段，恐怕就是他们正在走下坡路的时候了。

企业家不需要依靠个人的勤奋来争取企业的成功，关键在于他是否有能力让他的下属更加勤奋。所以，他们的心思主要是放在如何将手中的资源最充分地加以利用，而不是对自己最充分地加以利用，这是企业家与劳动者的根本区别所在。

我们在媒体上常常见到这样一些报道，某位领导人彻夜不眠地工作，我们以为这是因为他能干和负责任。但在犹太人看来，这其实是一种不称职的表现。由于他缺乏领导能力，不懂得如何把工作分配给其他人，才造成“累死上级，闲坏下属”的失调局面。

凭个人能力取胜的人，往往只能昙花一现，不能维持得太久，原因是，他们总有江郎才尽或者心衰力竭的一天。懂得并善于利用别人的人，才是干大事的人。尤其是成功的企业家，他们的事业之所以能够长兴久盛，甚至延传给他们的后代，秘密就在这里。

企业家的作用，不是要贡献他们自身的能力，而在于运用和发挥别人的才干。他们的成功，往往超越了自身能力所能达到的极限。他们的

个人能力虽然有限，但基于对人才的吸收和使用，个人的不足并不成为他们发展和成功的障碍，反而因此更显出他们在这方面所建立起来的其他人无可比拟的优势。

当然，犹太人相信，勤劳是一个人成功的必要条件。任何时候，勤劳都是必要的。但是，无论在过去还是现在，勤奋的结局却会非常悬殊：有的腰缠万贯、身价不俗；有的则面临失业，生计无着！

一位下属在喝醉的时候曾经自嘲地对犹太老板说：“讲到勤奋，你不如我；论成功，我根本不敢和你比！这是为什么呢？”老板听了，一脸愕然，然后说道：“为什么你们会以为我应该比你们更加勤奋呢？为什么我非要比你们勤奋才能赚钱呢？我从来没有想过自己的钱是靠勤奋赚来的。尽管我也曾经勤奋过，但那已经是很多年以前的事，那时候，我替自己的老板工作。在那个年代，我比你们要勤奋、刻苦得多，却没有你们现在所挣的多。在这个社会，大部分的人都勤奋，但不是大部分的人都能够发财！靠勤奋发不了财！”

下属诧异地问道：“发财不是靠勤奋，那靠什么呢？”

老板调侃着说：“既然大家都那么勤奋，难道缺我一个，地球就不转了吗？我的长处是提供让别人有机会勤奋的工作职位，而不是我要比他们更加勤奋！”

人类智慧的进步，让我们在有可能既过得舒适，又能够享受富足生活的同时，不再依靠沉重的劳动强度，这要归功于建立在这种智慧基础上的技术和效率，令我们付出越来越少的劳动，却能够获得越来越多的工业产品，而它也正是经营者为我们带来的最大一份贡献！

现实早已证明，我们并不比我们的祖先勤劳得多，但我们现在的生活水平却是他们远远不能相比的！这要归功于什么呢？显然，勤劳并不是唯一的原因，经营这种有别于一般性劳动的行为，为我们解开了其中的疑问，它也是我们要为经营歌功颂德的理由。

犹太人的建议是：与其默默无闻地埋头苦干，不如学习，多动些脑子！

二、包罗万象的学校与家庭教育

1. 学校在，犹太民族就在

从犹太人对教育的重视及对教师的敬重，任何人都不难想象出教育的场所——学校会在犹太人生活中具有何等重要的地位。

1919年，犹太人正与阿拉伯人处于日趋激烈的冲突之中，耶路撒冷的希伯来大学便在隆隆的炮火声中奠基开工。此后连绵不绝、愈演愈烈的冲突，并未能阻止这所大学在1925年建成并投入使用。

犹太人之所以特别重视学校的建设，除了他们具有“以知识为财富”的价值取向外，更高层次上，还因为在他们看来，学校无异于一口保持犹太民族生命之水的活井。

伟大的拉比约哈南曾说过这样的话：“学校在，犹太民族就在。”

公元70年前后，占领犹太国的罗马人肆意破坏犹太会堂，图谋灭绝犹太人。面对犹太民族的空前浩劫，约哈南殚精竭虑，想出一个方案，但他必须亲自去见包围着耶路撒冷的罗马军队的统帅韦斯巴罗。

约哈南假装生病要死，才得以出城见到罗马的司令官。

他看着韦斯巴罗，沉着地说：“我对阁下和皇帝怀有同样的敬意。”

韦斯巴罗一听此话，认为侮辱了皇帝，做出要惩罚拉比的样子。约哈南拉比却以肯定的语气说：“阁下必定会成为下一位罗马皇帝。”

将军终于明白了拉比的话，很高兴地问拉比此来有何请求。

拉比回答道：“我只有一个愿望，给我一个能容纳大约10个拉比的学校，永远不要破坏它。”

韦斯巴罗说：“好吧，我考虑考虑！”

不久，罗马的皇帝死了。韦斯巴罗当上了罗马皇帝。日后当耶路撒冷城破之日，他果然向士兵发布一条命令：“给犹太人留下一所学校！”

学校留下了，并留下了学校里的几十个老年智者，维护了犹太的知

识、犹太的传统。战争结束后，犹太人的生活模式也由于这所学校而得以继续保存下来。

约哈南以保留学校这个犹太民族成员的塑造机构和犹太文化的复制机制为根本着眼点，无疑是一个极富历史感的远见卓识。

一方面，犹太民族在异族统治者眼中，大多不是作为地理政治上的因素考虑，而是文化上的吞并对象。小小的犹太民族之所以反抗世界帝国罗马而起义，其直接起因首先不是民族的政治统治，而是异族的文化统治，亦即异族的文化支配和主宰——罗马人亵渎圣殿的残暴之举。

另一方面，犹太人区别于其他民族，首先又不是在先天的种族特征上，而是在后天的文化内涵上。在一个犹太人的名称下，有白人、黑人和黄种人；至今作为犹太教大国的以色列，向一切皈依犹太教的人开放大门，只要接受犹太教就是一个正统的犹太人。

为了达到这一文化目的，犹太人长期追求的，不仅是保留一所学校，而是力图把整个犹太生活的传统和犹太文化的精髓保留下来。从犹太民族2000多年来持之以恒、极少变易的民族节日，到甘愿被幽闭于“隔都”之内以保持最大的文化自由度，到复活希伯来语，所有这一切，都典型地反映出了犹太民族的这种独特追求，以及这种独特追求中生成的独特智慧。

这种智慧就是对民族文化的高度自信、执著和维护！

2. 按《塔木德》的教导开展教育

多年流离转徙的犹太人，自从公元70年祖国被毁灭以来，一直到1948年以色列建国，在漫长的时间里，一直没有自己的国土。他们流散到世界各地，与当地入混居在一起，但是，尽管经过了无数代，他们仍严格地向子孙传授犹太教的教义。

居住在亚洲的犹太法律专家，为犹太人团体从事社会义务活动的迈克尔·沙皮罗指出：“在犹太教中，有一部汇总了对《圣经》（指《旧约》）进行解释和研究的伟大著作《塔木德》。这是一部我们犹太人作为生活规范的重要书籍。对于没有自己的祖国并流离失所的犹太人来说，《圣经》和《塔木德》就是祖国。孩子们从父母那里接受关于戒律和生活习俗的教育，并在犹太教会中接受拉比（犹太教教士）的教导。

这样，在成长的过程中，他们就会强烈地意识到自己是犹太人。”

随着时代和环境的变化，《塔木德》常被加上新的内容。犹太人成功的秘密之一就隐藏在《塔木德》中。犹太男孩一到13岁，就要参加被称为“巴·米茨瓦赫”的成人礼仪式，自己选择《圣经》中的一节，在众人面前宣读。不仅是读，还必须阐述自己对这节经文的解释。虽然刚刚13岁，但已经被要求发表独立见解了。

被誉为“以色列之父”的本-古里安曾说过：“如果要让我用最简单的语言描述犹太史的基本内容，我就用这么几个字：质量胜过数量。”确实如此，以色列的富强与犹太人的高素质、犹太移民带来的先进文化、犹太人重视教育的传统以及全世界犹太人的慷慨解囊是分不开的。科学教育的目的就是提高人口素质，人口素质提高了，国家自然也就强大了。

早在以色列建国前，犹太复国主义就把教育作为复国的重要手段，当时的一个提法就是“文化犹太复国主义”，因此，以色列建国前就出现了两所大学和若干中小学校。之后，以色列历届政府将教育立国和科技立国作为国家兴亡的根本。本-古里安说：“没有教育，就没有未来。”梅厄夫人说：“对教育的投资是有远见的投资。”夏扎尔也曾说过：“教育是创造以色列新民族的希望所在。”

曾担任总统，退下来后担任教育部长的纳冯更是直截了当地说：“教育上的投资就是经济上的投资。”

以色列第一任总统是著名的物理学家魏兹曼。刚建国，还在炮火隆隆声中，以色列的首任教育部长盖尔，叫来了他的秘书艾德勒，对他说：

“艾德勒，我们一起来草拟教育法，必须强迫3岁到15岁的孩子，让他们接受免费教育。”

“免费？！”艾德勒惊愕不已，要知道，立国之初的以色列尚处在战火之中，战争的经费都是美国人提供的，而当时整个教育部只有盖尔和艾德勒两个人，唯一的财产是一架破打字机。“是的，免费！”盖尔坚定地回答，“我们处在敌人的包围之中，背靠地中海……我们必须培训高素质的人，只有这样才能对付强大几十倍于我们的敌人。”

盖尔激动地说：“我们要建立一个历史博物馆，让孩子们知道3000年前圣殿被罗马人毁掉的悲剧，让他们知道二战中犹太人被屠杀的事

实，知道那些毒气室、骷髅、鲜血和希特勒。”

第一次中东战争结束后，盖尔和艾德勒拟出了以色列的义务教育法。

第二年，这部法律在以色列议会全票通过。

正是对教育的重视，使以色列在许多方面都处于世界前列。

3. 重视孩子的早期教育

门德尔松生于汉堡，其祖父摩西·门德尔松是著名的哲学家，其父亲是一位富有的德国籍犹太银行家，他将人们私下认定的银行家庭所有的一切保守与拘谨都传给了儿子，当然，他仍不失为一个在艺术上很有品位的人。

门德尔松享受着太多的母爱，他的母亲能阅读希腊文原版的《荷马史诗》，她深深了解她所生的每个孩子的天赋，她教门德尔松学习钢琴，没过多久，门德尔松异乎寻常的才能立即就显示出需要更高水准的专业教师，于是，母亲立即为他聘请了更有名的音乐教师。他们的家庭从不会感到缺钱，理所当然能请到最好的名师，不仅在音乐上是，他们还还为门德尔松请来了绘画、语言和各种运动的老师，最多时，门德尔松的私人家庭教师多达6位。

门德尔松不是当神童，让人惊叹一下就完了，他的家庭培养是一个十分完善的系统计划，所以，他从小就获取了一个天才所需的扎实基础。9岁时他就在柏林举办了首场钢琴音乐会，实际上，他的管风琴技艺也足可令人吃惊。

根据常理，把极有天赋的神童带出去四处走走是有点好处的，门德尔松的父母也正是这么做的，他们原打算在孩子9岁左右就旅行完整个欧洲，只不过因为门德尔松突然感到作曲的灵感铺天盖地地涌出，他们只好迁就他而时常单独坐下来一阵子。

作一段时间的曲子，起身又走，然后回到家中，经历更为严酷的专业训练。家庭教育为门德尔松日后的发展奠定了坚实的基础。

对孩子的早期教育和家庭教育是每一个犹太人的职责。

犹太人教育孩子的内容相当广泛，包括生命教育、美德教育、金钱价值观教育、健康教育……可以说是包罗万象。

犹太人之所以成为犹太人，与他们的家庭早期教育有极大关系。他们有自己的教育孩子的的方式，这是我们应该借鉴的。

世界上多数民族都将早晨作为一天的开始，公历的一天开始于午夜，而犹太人的一天则是从太阳落山时开始的。当孩子问为什么时，他们就说：“将黑暗作为开始的人，他的最后才是光明；而将光明作为开头，最后则是黑暗。”这样教育孩子先吃苦，后享受。

当孩子问现在是几点钟时，他们总是说：“现在是10点21分35秒。”从不说：快10点半了、10点多钟。正因为如此，犹太人的时间观念极强，他们对数字也非常敏感与精确的。

古代犹太人将书看得破旧得不能再看了，就挖个坑庄重地将书埋葬。这时他们的孩子总是要参与其中。他们对孩子说：“书是人生命的东西。”犹太人是最爱书的民族。

犹太人有个成语：“你比希勒尔还穷么？你比希勒尔还缺少时间吗？”犹太人从小就知道希勒尔的故事。

少年的希勒尔很穷，他拼命地工作，将得到的钱一半送给守门人，以求进入学校的院子听课。可是，后来他连一块面包也吃不上了，守门人再也不让他进入学校的院子，他就悄悄爬上屋顶，躲在天窗上听课。一个冬天，学生们发现，天空是晴朗的，可教室却是黑的。原来是希勒尔躺在天窗那儿，他已经冻僵了。

犹太人称山为“哈里姆”，称双亲为“赫里姆”，称教师为“奥里姆”，这3个词是同源的，在犹太人眼里，教师与大山和父母是一样的。

多数民族将胜利、喜庆作为节日，而犹太人最盛大的节日“逾越节”，却是纪念在埃及当奴隶时的苦日子。这天他们给孩子吃一种很难吃的没发酵的面包和很苦的叶子，然后讲祖先在埃及受屈辱的故事。

不论穷富，犹太孩子全有一个存钱的小盒子，但这钱是不能自己用的，而是专门给乞丐留的。犹太人说：“许多乞丐的衬衫里就藏着智慧。”因为包括乞丐在内所有的犹太人，都必须抽出一定的时间学习经典。犹太法典上说：“5岁的孩子是你的主人；10岁的孩子是你的奴隶；到了15岁，父子平等，就没有孩子了。”在五旬节内，年满13岁的人都要参加隆重的成人仪式，表示自己是真正的犹太人了，开始承担宗教义务。

关于犹太人，还有许多优点，比如团结，比如勤劳，比如勇敢，比

如富有进取精神，但犹太人之所以成为犹太人，与他们的家庭早期教育有着密不可分的关系。

4. 只有智慧是可以带走的

在每一个犹太人的家里，当小孩稍微懂事时，他们的母亲就会翻开《圣经》，滴一点蜂蜜在《圣经》上面，然后叫孩子去舔书上的蜂蜜。这种仪式的用意不言而喻：书本是甜的，他们要从书本上得到教育，得到知识。

传说在古时候，犹太人的墓园里常常放有书本，他们相信那些死者在夜深人静时会走出来看书。尽管这种传说具有某些迷信色彩，但其象征意义对现实的人却很有教育意义，即生命有结束的时刻，虽到了尽头，但求知却是永无止境的。

犹太家庭中的每一个孩子，几乎都要猜出一个谜团，那就是：“假如有一天，你的房子被烧毁，你的财产被抢光，你将带着什么东西逃命呢？”如果孩子回答说是钱或者钻石，母亲将进一步问：“一种没有形状、没有颜色、没有气味的宝贝，你知道是什么吗？”当孩子无法回答时，母亲就会说：“孩子，你要带走的不是钱，也不是钻石，而是智慧。因为智慧是任何人都抢不走的，你只要活着，智慧就会伴随着你的一生，它是任何人都抢不走的。”

人不能像走兽那样没有追求的活着，而应该追求知识和美德（但丁语）。犹太人教育孩子重视对知识的追求，实际上是教导孩子如何做一个真正的人，他们的人生应该是怎样的。

身为父母，我们也应该向犹太人学习，懂得用书本来武装自己孩子的头脑，给他们以丰富的智慧。通过人性与科学的结合，使孩子体会到智慧的魅力所在，像犹太人那样，以独特的教育方式结合教育理念，来教育孩子，使孩子透过现象更深一层地认识到教育的本质。

知识来源于书本，知识更活用于书本，教育子女要把知识演变成智慧，体现出智慧本身的重要性。

因此，我们要从小培养孩子读好书的习惯，使他们知道书中赋予他们的智慧的力量是无穷无尽的。

5. 不让金钱腐蚀自己的灵魂

犹太人爱钱，但他们却只赚属于自己的钱，而不去贪图不属于自己的钱。他们在金钱的诱惑面前，总是能保持足够的定力。一句话，他们决不让金钱腐蚀自己的灵魂，并以正确的金钱观来教育孩子。

犹太人追求财富，通常靠自己的头脑和双手光明正大地赚，在他们眼中，拿不义之财会受到神的惩罚。

有个犹太妇女购买东西，当她从百货公司回到家里，从袋中取出东西时，忽然发现里面有一枚戒指，而她并没有买戒指。她把此事告诉了小儿子，并带着孩子一起去找拉比，请教怎样处理此事。

拉比给他们讲了《塔木德》中的一则故事：

有位拉比平日靠砍柴为生，每天要把砍的柴从山里背到城里去卖。为了节省走路的时间，以便研究《塔木德》，拉比决定买一头驴来代替。

拉比向阿拉伯人买了一头驴，牵回家来。徒弟们看到拉比买了头驴回来，都非常高兴，就把驴牵到河边去洗澡，结果驴脖子上掉下来一颗光彩夺目的钻石。徒弟们高兴得欢呼雀跃，认为从此可以脱离贫穷的樵夫生活，专心致志地研读《塔木德》了。

可是，出乎徒弟们意料的是，拉比连忙领他们去街上把钻石还给阿拉伯人。拉比说：“我买的只是驴子，并没有买钻石，我只能拥有我所买的东西，这才是正当行为。”

阿拉伯人非常惊奇：“你买了这头驴，钻石是在驴身上，你实在没有必要拿来还我，我不理解，你为什么要这样做呢？”

拉比回答：“这是犹太人的传统，我们只能拿支付过金钱的东西，所以钻石必须归还给你。”

阿拉伯人听后肃然起敬，说：“你们的神必定是宇宙最伟大的神。”

听罢这则故事，妇人立即决定回去把戒指还给百货公司，但不知如何解释，拉比告诉她：如果对方问你退还戒指的原因，你只需说一句话就行：‘因为我们是犹太人。’请带着孩子一块去，让他亲眼目睹这件事，他一定会对自己母亲的正直与伟大永记不忘。”

从上述故事我们可以得到启示：金钱对灵魂十分具有诱惑力，而要

抵御这种诱惑又是非常有原则的。

灵魂的纯洁是最大的美德。如果民族的灵魂变肮脏了，民族就会彻底完蛋。犹太人的生存经历是一面明镜，值得我们学习和借鉴。

6. 绝不轻信任何人

《塔木德》说：“最值得依赖的朋友在镜子里，那就是你自己。”“纵然是自己的妻子或者丈夫，也要当做外人，千万不可轻信！”“只要你生存着，就永远不要依赖任何人，不管是儿子还是妻子，兄弟还是朋友。”

我们每个人在童年时期都有一颗纯洁的心，不知道世界的真实面目，只觉得世界很美好，世界在我们心中就像一片蔚蓝的天空。我们不仅相信自己，而且信任周围所有的人。如此天真单纯，当然是无法应付复杂的社会。犹太人的习惯是不相信任何人，甚至连自己的父母和妻子也不相信。

于是，这些父母从小就教育自己的孩子：世界是复杂的，绝不能轻信任何人。

下面一则故事正好说明了犹太人的教育法：

3岁的约翰，有一天和姐姐在客厅里玩得正高兴，这时，爸爸从外边回来，把约翰放到壁炉台上，然后松手道：

“约翰，跳到爸爸怀里来。”

约翰以为爸爸也和自己玩，十分高兴，便笑着往爸爸怀里跳。可是，当约翰快要落到爸爸的怀里，爸爸却突然抽回了手，约翰自然就落到地上，哇哇地哭开了。

小约翰哭着扑到坐在对面沙发上的妈妈怀里，妈妈只是笑着说：“爸爸真坏！”父亲则站在一旁，以嘲弄的眼光望着可怜的上当受骗的小约翰……

犹太人认为这不是残忍，而是正常的。他们说：“像这样重复几次，孩子就自然认为，爸爸也不可相信，这样他们以后自然就不会轻信任何人。”

这种只信自己的思想，是孩子独立意识形成的基础。

犹太人知道，商场中无处不存在陷阱，如何避开陷阱，如何设计陷

阱，是经营者不能不上的一课。

梅里特兄弟从德国移民到美国，定居在密沙比。辛勤的工作使兄弟俩积攒了一笔钱。后来，他们意外地发现，密沙比有丰富的铁矿。兄弟俩决定秘密行动，成立铁矿公司。他们不动声色地收购地产，顺利成立了铁矿公司。

洛克菲勒早就对这个铁矿垂涎三尺，但当他准备动手时，梅里特兄弟的铁矿公司已经开始经营运转。洛克菲勒开始等待时机，决心得到这个铁矿。

1837年，经济危机笼罩了美国商业，市面银根告紧，和许多公司一样，梅里特兄弟的铁矿公司也陷入了危机的旋涡之中。兄弟俩愁眉不展，本地的一个牧师来到他们家中。兄弟俩恭恭敬敬地将牧师，当做上宾，闲聊中，梅里特兄弟不自觉地谈到了现在的经济危机，并对牧师说铁矿公司也陷入了危机中，资金周转不灵。

这位“热心”的牧师说：“你们怎么不早些告诉我呢？我是可以帮你们一把的啊！”

兄弟俩听了，不禁喜出望外，对牧师说：“您有何高见？”

牧师说：“我有一个朋友，看在我的面上，他可以支援你们需要的周转资金。”

兄弟俩说：“您真是个好人，真不知拿什么感谢您！”

牧师问：“你们要多少钱？”

梅里特说：“42万美元。”

牧师很快就写了封借42万美元的介绍信。

兄弟俩问：“那么利息怎么计算呢？”

牧师大方地说：“我怎能要你们的利息呢？这样吧，比银行利率低2厘。”

兄弟俩简直不敢相信有这样的好事降临在他们头上。

牧师拿出笔墨立了一张借款字据：“今有梅里特兄弟借到考尔贷款42万美元整，利息3厘，空口无凭，特立此为证。”

梅里特兄弟念了字据，觉得没有什么遗漏，便在字据中高兴地签了字。

半年之后，这位牧师又来到梅里特兄弟家里，一进门，他十分严肃地对兄弟俩说：“我的朋友是洛克菲勒，他早上给我来了电报，要求马

上收回那42万美元贷款。”

梅里特兄弟此刻哪来42万美元偿还呢，只好被逼上法庭。

原告律师说：“借据写的是考尔贷款。考尔贷款是贷款人随时可收回的贷款，所以它的利息要比一般贷款低，根据美国法律，借款人要么立即还清所借款，要么宣布破产！”

在这种情况下，兄弟俩只好宣布破产，将产业出卖，买主当然是洛克菲勒了，作价52万美元。

梅里特兄弟在创办铁矿公司之前知道严守秘密，恐怕有人捷足先登，这一步走得很对。然而，当铁矿公司办起来后，他们却放松了警惕。

处于困境中时，谁都希望有个人能拉自己一把，而步入商场，人人为利而来。久不来往的牧师突然来了，且如此慷慨大方地提出予以帮助，梅里特兄弟此时正为资金短缺而焦头烂额，有人相帮的惊喜冲昏了他们的头脑，因而失去了商人应有的警惕，这一点是十分可悲的。

当提出贷款之后，利息如此之低仍旧未能引起兄弟俩的怀疑，且借据中也未写明借款期限，在这种不应粗心的地方粗心，他们不得不拱手出让了自己苦心经营的铁矿公司。这个教训是极为惨痛的。

故而犹太人认为，要信守诚实之道，不可用欺骗的手段获利，同时也要防止别人欺骗自己。

7. 在无人之处也应谨慎为人

《塔木德》说：“纠缠事务的人不聪明。在无人之处应谨慎为人。”

犹太人有这样一个观念，即人类居于动物与天使之间，越靠近天使，便越接近神圣。

“那么，神圣到底是什么呢？”一位拉比问学生。

学生纷纷答道，为神牺牲生命是神圣；经常祷告是神圣；守安息日是神圣，等等，各种回答不一而足。

可是，拉比却说：

“正确的答案是：神圣就是选择吃的东西，和你怎样去做爱。”

学生一听此言，顿时哗然：

“什么？难道不吃猪肉啦，什么时候不可以做爱啦，就是神圣之事吗？”

拉比给出的理由很简单，也很实在：守安息日的状态，大家都会知道；为了神而牺牲生命的事，别人一看也可以知道。然而，你在自己家里吃什么，别人并不知道。在做客时或在大庭广众之下，吃的都是犹太律法规定可以吃的东西，但回到家里却吃了完全不同的东西，这样的情形完全可能发生。性行为也一样。没人看得见你做爱时的情况，是否遵守律法的规定，只有你自己知道。

这就是说，在家里饮食和发生性行为时，人类可以任意站在动物与天使之间的任何一个位置上，只有这个时候，能够提高自己的人才是真正的神圣。

犹太人的这一说法，用中国的道德习语来说，就叫“慎独”。

在众人面前受到社会的压力，遵守规范是比较容易的。而单居独处之时，外界压力完全消失，只剩下内心的良知抵御着蠢蠢欲动的恶念，只有这时能把持得住自己，方算得上有道德根底的人。所以，《塔木德》说：“在他人面前害羞的人，和在自己面前害羞的人之间，有很大的差别。”

犹太民族的大门始终敞开着，不能遵守上帝律法的人尽可以自己走出教门，何况连犹太共同体都长期处于某种“独居”状态，更不要说犹太人个体了，这样的民族不能不要求其成员多多“慎独”，多多自我约束。

在拉比的教诲中，“独居都市而不犯罪”，之所以能与“穷人拾遗不昧”和“富人暗中施舍十分之一的收入给穷人”同列为“神会夸奖的3件事”，其共同之处，尽在一个“独”字。犹太人的上帝所赞赏的“慎独”，其实正是犹太民族延存的基本要求。

在这一方面，犹太人不仅注意自己的品行，在教育孩子方面也毫不含糊。下面的故事就生动地说明了他们的做法。

比尔当时11岁，一有机会就到湖中小岛上他家的小木屋旁钓鱼。

一天，他和父亲在薄暮时去垂钓，他在鱼钩上挂上鱼饵，用卷轴钓鱼竿放钓。

鱼饵划破水面，在夕阳的照射下，水面泛起一圈圈涟漪。随着月亮在湖面升起，涟漪化作银光粼粼。

鱼竿弯折成弧形时，他知道一定是有大家伙上钩了。父亲投以赞许的目光，看着儿子戏弄那条鱼。

终于，他小心翼翼地把那条精疲力竭的鱼拖出水面。那是一条他从未见过的大鲈鱼！

趁着月色，父子俩望着那条煞是神气漂亮的大鱼。它的腮不断张合着。父亲看看手表，是晚上10点——离钓鲈鱼季节的时间还有两个小时。

“孩子，你必须把这条鱼放掉。”他说。

“为什么？”儿子很不情愿地叫道。

“还会有别的鱼的。”父亲说。

“但不会有这么大。”儿子又嚷道。

他朝湖的四周看看，月光下没有渔舟，也没有钓客。他再望望父亲。

虽然没有人见到他们，也不可能有人知道这条鱼是什么时候钓到的。但儿子从父亲斩钉截铁的口气中知道，这个决定丝毫没有商量的余地。他只好慢吞吞地从大鲈鱼的唇上取出鱼钩，把鱼放进水中。

那鱼摆动着强劲有力的身子没入水里。小男孩心想，我这辈子休想再见到这么大的鱼了。

那是34年前的事。今天，比尔已成为一名卓有成就的建筑师。他父亲依然在湖心小岛的小木屋生活，而比尔也带着自己的儿女在那个地方垂钓。

果然不出所料，那次以后，他再也没钓到过像他几十年前那个晚上钓到的那么棒的大鱼了。可是，这条大鱼却一再在他的眼前闪现，每当他遇到道德课题的时候，就看见了这条鱼。

犹太人总是教育自己的孩子：一个人在任何场合都要保持良好的道德，这是一个人获得社会接纳的重要条件。

8. 孩子是神圣的

《塔木德》中有一句极为睿智的格言：“人类有三个朋友：小孩、财富、善行。”

这里的人类当然应当理解为犹太民族。这句格言告诉我们的是犹太

民族的三个根本关注点：小孩是民族的肉体存在，善行是民族的精神存在，财富是民族的现实存在。

对于以“文化”立“族”的犹太人来说，善行及其背后的价值与信仰，是民族最高意义的存在，无此，即无犹太民族。但是，这种精神存在要成为每一历史时刻的现实存在而不沦为历史遗迹，必须与民族的肉体存在同在。而财富不仅代表着维系犹太民族精神存在和肉体存在的必要条件，还是犹太民族的肉体存在借以证明其精神存在之不朽的根本证据。所以，最终说来，犹太民族的这三种存在是在孩子身上实现“三位一体”的。从这层意义上，我们不难明白，犹太人何以会对孩子具有一种带有崇高感、神圣感的情感。

犹太人的一则典故是这样说的：

当初，上帝要把“十诫”授予犹太民族时，曾要求犹太人做出保证，他们必能守护律法。于是，犹太人首先以最早的伟大祖先，如亚伯拉罕、以撒、雅各等名字起誓，一定守护十诫。

然而，上帝认为不够。

犹太人又以他们日后所能获得的一切财富起誓。

上帝还是认为不够。

犹太人又以所有犹太人所生的哲人的名字起誓。

上帝仍嫌不够。

最后，犹太人说，一定会把“十诫”传给孩子，并以孩子起誓。

这时，上帝终于说道：“好！”

这样的寓言只有一个长期在血与火的急流中跋涉，而随时会遇到灭顶之灾的民族才构思得出来。只有当一个民族清晰地意识到，自己的未来和一切希望都寄托在孩子身上时，才会给孩子带上这样一轮光环，使孩子几近于神圣。

从这样一种“孩子神圣”观念出发，犹太人的家庭就成了名副其实的“孩子的王国”。

当孩子还在母亲的子宫里时，就已受到全家的特殊照顾。犹太人有一条规矩，孕妇应当享受特殊待遇，必须让她吃得好。在贫穷人家，甚至宁可大家挨饿，也不能让孕妇饿着。

孩子一出生，就成了家庭的中心，用《塔木德》的话说：“一岁是国王：大家集合起来，像服侍国王一样哄他，取悦他。”

9. 没有不好的学生

《塔木德》说：“只因为有了活泼可爱的学生，世界才得以万世长存。一定不能使学生误了学业，即便是为了修筑庙宇。没有学生的城镇终将毁灭。”

犹太人很讲究教育的艺术。他们有句至理名言：

“要按孩子该走的路来充分地训练他。”

犹太人认为，一个孩子在《圣经》上有进步，而在《塔木德》上没有进步，就不能试图通过教他《塔木德》来推动他进步。如果他看得懂《塔木德》，就不要逼他学《圣经》。要在他知道的事情上训练他。

在教育孩子时，拉比们认为，如果老师教的课学生不理解，那么，老师不应该大发脾气或对学生发火，而应该重复课程，直到学生完全理解并掌握为止。

在学习过程中，犹太人认为一个学生在听了好几遍课后才能掌握所学的知识，他不应该在那些只听一两遍就能掌握的同学面前感到羞愧。但是，这个学生的不理解只能是因为课程本身就难或者是由于他的智力不足。如果学生在学习时粗心大意和懒惰，老师应该斥责他们，用责备的话羞辱他们，并由此而激励他们。这就是老师的责任。

拉比犹大在一次演讲中发现学生都睡着了，为了唤醒他们，他突然高声叫道：“一位埃及妇女一次生了6000个孩子！”一个学生，拉比伊施采尔·本·犹瑟一下子就从困倦中惊醒了，问：“谁能做出这种事啊？”

拉比大声说：“她就是约克白德，她生的是摩西的时候，因为摩西就等于6000人。”

但是，老师不应强行给孩子上重轭，因为指令只有在轻松愉悦地传达时才有效率。要给孩子们小小的奖励来让他们高兴。一个专心的学生会自己阅读，如果哪个学生不专心，可以把他安排在一个勤奋的学生旁边。一个老师应该在他的学生面前露出“破绽”，通过提问，激发学生的才智，并探知学生是否记住了他所教的东西。

为了在教学中让孩子认真听讲，教师可以用令人吃惊的声明来使他

| 200 | 塔木德智慧全集

们振奋，保持警惕。

但犹太拉比认为，教育学生要常常把左手放开，而将右手更紧地抓住，不能像约书亚那样，把学生的双手都放开了。

有一次，约书亚从亚历山大到耶路撒冷，路上经过一个小酒店，酒店的主人对他异常尊重。

“这个aksania可真漂亮啊！”他说。

aksania的意思可以指小酒店，也可以指酒店老板。但是，约书亚的意思是夸酒店。

“我的主人，她的眼睛太小了。”他的学生说道，他指的是酒店的老板娘。

“缺德的家伙！”约书亚叫道，“这就是你满脑袋所想的吗？”于是，约书亚吹起牛角，将学生逐出门墙。牛角是在将学生逐出门墙的仪式上吹的。

可怜的学生找了多次老师，请求道：“收留我吧！”但约书亚拒绝见他。

一天，约书亚在祈祷时，这个学生又来了，他这次动了恻隐之心，想将这个学生再纳入门墙，于是便向这个学生打了个手势，让他等他祈祷完毕。

不料这个可怜的学生以为又被老师拒绝了，只好黯然地离开了，转而崇拜起月神来。

犹太人认为，这是老师的失败，老师是不合格的老师。

10. 向孩子敞开心扉

从前有一个国王，他的儿子幻想着自己是土耳其人，认为自己应当赤裸着蹲在餐桌下面，捡饭渣吃。

焦急的国王请遍了国内的所有医生，但没有一个能帮助他的儿子。一天，有个智者来到国王面前，主动要求帮助这个孩子。

那个人脱光衣服，和国王的儿子一起蹲在餐桌下面。当男孩问他为什么蹲在桌子下面，那个智慧的人回答说：“因为我是一个土耳其人。”

“我也是一个土耳其人。”国王的儿子说。

他们两人光着身子在餐桌下面蹲了几天，彼此熟识起来。

有一天，智者让人扔几件衬衫下来。

“你是不是觉得土耳其人不能穿衬衫？”他问男孩，“土耳其人当然能穿衬衫，一个土耳其人是不能根据其是否穿衬衫来判断的。”

几天以后，那个智者又让人扔几条裤子下来。

“你是不是认为穿裤子的人不是土耳其人？”他问男孩。

于是，两个人都穿上了裤子。

那个智者继续这么做，直到两人都穿得整整齐齐。然后，他让人放些食物在餐桌上。

“你是否觉得，”他问男孩，“如果吃好东西就不是土耳其人？你当然还是土耳其人，可以吃好东西。”

于是，他们一起吃起来。

最后，智者说：“你认为一个土耳其人必须整天坐在桌子下面吗？你知道，坐在餐桌旁仍是一个土耳其人，这是完全可能的。”

这就是那个智者如何一步一步地把男孩带回到现实世界中来的方法。

理解这个故事有很多种角度，但最容易说明的是，如何与生活在梦幻世界的孩子沟通——向孩子敞开心扉。这是犹太教育中的成功之处。

11. 发问和答案同样重要

犹太人不仅非常重视知识，而且更加重视才能。他们把仅有知识而没有才能的人喻为“背着很多书本的驴子”。他们认为，一般的学习只是一种模仿，而没有任何的创新。

他们还认为，学习应该以思考为基础。思考是由怀疑和答案组成的。学习便是经常怀疑，随时发问；怀疑是智慧的大门，知道得越多，就越会产生怀疑，而问题也就随之增加，所以，发问使人进步。发问和答案同样重要。

《塔木德》说：“好的问题常会引出好的答案。”

问题提得出人意料，答案也常常是深刻的。没有好奇心的人，不会发生怀疑，思考就是由怀疑和答案共同组成的。所以，智者其实就是知道如何怀疑的人。

人没有理由对什么事都确信无疑。怀疑一旦开始，疑点便愈来愈多，循着怀疑的线索去追寻答案，就可以解答很多迷惑和怀疑。

不过，过分的思考易使行动迟缓。的确，犹豫是非常危险的，人们必须在最适当的时候，做出决断，否则便会坐失良机。只有适时而大胆地行动，才能掌握胜利；临阵踌躇不决，将丧失战机。

人不能为了学习而学习。学习是让自己丰富，让自己变得灵活、机智、善于洞见。在这个世界上，相同的事情绝对不会重复出现。因此，当面临一种新的状况时，谁也不能把以前所学的东西原封不动地运用上去。学习到的东西只能给人以知性的感觉。而学习正是为了锤炼知性，使知性更加敏锐。

敏锐的知性可以抓住瞬间的机会，预见未来的趋势，洞悉细微处的微妙变化，把握宏观而抽象无形的东西。学习的目的便是培养这种洞若观火的洞察力。

学习一定要学到学识渊博，始能融会贯通。犹太人说：“深井的水是提不完的，浅井的水一提就干。”

同时，他们崇尚创新，保持与其他人不同的立场。一个人的知识越多，懂得越多，就越会发生怀疑，越觉得自己无知。而怀疑正是学习的钥匙，能开启智慧的大门。

12. 尊敬师长是美德

《塔木德》说：“教师是学生生活中地位最高的人，配得上比父母更高的荣誉。”

犹太民族非常尊敬师长。在希伯来语中，山被称做“哈里姆”，双亲为“赫里姆”，教师为“奥里姆”，和山的发音非常相似。犹太人一向认为双亲和教师都像是巍峨的高山，比普通人高出许多。

拉夫曾到过一個城镇，命令那里的人斋戒、祈祷来求雨，但雨却没有下。

于是，集会的诵经师走到藏经龛前，大声念诵祈祷书上的话：“上帝让风吹。”话音未落，风立即吹了起来。

诵经师接着念道：“上帝让雨降下来。”顷刻间，雨便下了起来。

拉夫问诵经师：“你做了什么特殊的事迹而得到如此丰厚的奖

励？”

诵经师答道：“我教育孩子们，对穷人的孩子和富人的孩子一视同仁。对于交不起学费的人，我从不收费。而且，我有一个鱼塘，如果有孩子不想学习了，我就给他几条鱼，然后再把鱼从他那里赢过来。这样，他不久就变得好学了。”

因为师德崇高，垂范后世，也因为上帝奖赏有知识的人，所以犹太民族无比崇敬师长。

13. 不要给孩子太大的压力

根据澳洲钢琴家大卫赫夫考的故事拍成的《钢琴师》，是一部精致、优雅又流畅的电影。

一位天才儿童，在父亲的教导下，开始在音乐海中泅泳，但“成也萧何，败也萧何”，父亲的专制使孩子苦学有成，却也使性格乖巧的孩子受了相当的心理压力，最后进了疯人院。除了钢琴，他一切失常。最后在一个女人的扶持下，钢琴师才又进入演奏厅，在如雷掌声中啜泣。

从集中营逃出来的父亲，常不自觉地把家庭组成另外一个集中营。钢琴师的父亲是幸免于纳粹魔爪的犹太人，逃出来之后，对现实社会依然缺乏安全感。

他不知不觉地把家弄成了另一个集中营。他强迫心智未成熟的孩子，演练艰难地拉赫曼厄诺夫第三号钢琴协奏曲，不许孩子离开家庭赴异地深造，学成后也不准他回家，造成孩子精神崩溃。直到他死后，钢琴师才看到一线生机。

“我辛辛苦苦才创造这个家，你为什么要辜负我的期望呢？”这是一位严父的推理。对一个家庭而言，这样的“强将”手下只会有精神衰弱的“弱兵”。

一个品格没瑕疵的好人，可能是坏父母，只因教育方式不对。艰苦奋斗的父亲，也常制造痛苦的集中营，无视孩子的意愿，反而使孩子走了许多冤枉路。

“孩子，我要你比我更强！”这是每一对父母对下一代的期许。钢琴师的父亲年少时期对音乐有兴趣，辛苦挣钱买来的小提琴被严父砸烂，

于是他认为，自己能让孩子学琴，孩子是很幸福的。“说，你是个幸福的孩子！”孩子嗫嗫嚅嚅地照说了。

“你说，现在你要说什么？”

“我要赢！”孩子也想赢，可是，每一次没法赢的时候，他所承担的压力比任何竞赛者都要大。

把孩子教育成一个优秀的人才父母的职责，但是，绝不可以因此而损害了孩子身心的健康。

14. 给孩子自由的空间

一位犹太人曾经这样描述一位母亲是如何抚育孩子的：

一个温暖的夏日，上天将一份珍贵的礼物——一个婴儿交到她手边。

这礼物看起来如此柔弱，让她激动、战栗不已。这是上天不同寻常的馈赠——这礼物终有一天会属于整个尘世，而在此之前，上天启谕她要细心照管和保护。母亲说自己明白了，然后就虔敬地把礼物带回家中。她决心遵守对上天的承诺。

最初，母亲密切关注，无比眷顾呵护，使他远离任何险境。她看着他从小自己营造的隐秘天地中探头探脑，心中惶惑不安。但她开始认识到，不能永远把他置于自己的羽翼之下，若要茁壮成长，必须经受艰苦的环境。于是，她谨慎地给他更多的空间，使之恣意自由地生长。

静夜之时，母亲躺在床上，有时会自感信心不足，会问自己有无能力负荷如此令人敬畏的抚育重任。这时，神灵会在她耳畔低语，向她保证上天知道她做得很好，于是母亲就安然入眠。

时光流逝，母亲渐渐相安于她的责任。这件礼物使她的生命如此丰盈，以至于在此之前的生命历程不堪回首，如果没有了如此馈赠，生命的后半段将难以为继，难以想象。她差一点就把与上天的约定置之脑后。

有那么一天，母亲意识到礼物发生了变化——不再柔弱，而是变得强壮、坚定、生气勃勃。年复一年，她看着他越来越有力量。于是，母亲忆起她的约定，她从心底知道她与礼物在一起的时间已不多了。

那一天终于不可避免地到来了。神仙们下凡来取走礼物，因为他已

长大成人，要在天地间闯荡一番。母亲心内怅惋，因为他不能与她的生命相与长存。她深深感谢上苍的恩典，让她多年来与如此心爱的礼物朝夕相伴。她挺起双肩，自豪地站起来，心想，这真是一件非常特殊的礼物——她的爱子——会给这尘世、这众生增添美好与真义。于是，母亲放飞了她的孩子，让他自由地飞翔。

一位犹太法学博士有这样一句格言：“不要把孩子限制在你的知识范围内，因为他诞生在另一个时代。”

第五篇

塔木德智慧全集 生活与爱情智慧

尽管亡国给犹太人带来了灾难性的后果，但他们以超出常人的智慧和机智，加上勤勉忍耐的性格，完成了“资本原始积累”的阶段，把生活的根基打得牢牢的。有位智者被人问道：“为何你能成为智者？”智者闻言答道：“因为直到目前为止，我在灯油方面所花的钱，比起食用油方面还要多得多。”

犹太人的生活方式理性而科学，他们在生命的意义、人生哲学以及饮食、医疗方面的知识和理解，令人称赞和惊叹。

一、对生活哲理的思考

1. 天下没有免费的午餐

《塔木德》说：“你没有破绽，就不会上当；骗人的人身上，也一定有漏洞。”“为人处世的时候不要贪婪，因为贪婪会给别人造成可乘之机；面对贪婪的人也不要害怕，只要你肯动脑筋，善于寻找对方的‘软肋’，是能够战胜他的。”

在犹太人心中，乃至现在在全世界，流传着这样一个故事：

数百年前，一位聪明的老国王想留下一些真正能万世传家的东西。于是，他召集聪明的臣子，到各大城市贴出布告，征求有学问、有智慧的聪明人来完成一个重大任务：“我要你们编一本《各时代智慧录》，好流传给子孙。”

这些聪明人工作了很长一段时间，最后完成了一本洋洋12卷的巨作。老国王看了后说：“各位先生，我确信这是各时代的智慧结晶。然而，它太厚了，我恐怕人们不会去读完它，把它浓缩一下吧！”

这些聪明人又经过长期的努力工作，几经删减之后，完成了非常精辟的一卷书。然而，老国王还是认为太长了，又命令他们继续浓缩。

这些聪明人把一本书浓缩为一章，然后浓缩为一页，又浓缩为一段，最后浓缩成一句。老国王看到这句话时，显得很得意，说：“各位先生，这真是各时代的智慧结晶，并且各地的人一旦知道这个道理，我们担心的大部分问题就可以解决了。”

这句千锤百炼的话是：“天下没有免费的午餐。”

“天下没有免费的午餐”，这的确是放之四海而皆准的真理。在几千年后的现实社会依然如此。春天播种，秋天才有收获；在生活中付出的越多，得到的越多。《圣经·旧约》中说：“懒惰的人啊，你去观察蚂蚁的动作，便可得到智慧。”

2. 能救你的只有你的奋斗

《塔木德》说：“凡是自己所能做的事情，都要自己动手去做，绝不可以求神帮忙。”

莱德认为自己的妈妈真是了不起的女人。他的爸爸因心脏病去世时，他才21个月大，哥哥5岁。她虽无一技之长，也没有受过教育，却毅然负起抚育莱德和他哥哥的责任。

莱德9岁时找到了一份在街上卖《杰克逊-维尔日报》的工作。他需要这份工作是因为他们需要钱——虽然只有那么一点点钱——但是莱德感到害怕，因为他要到闹市区去取报、卖报，然后在天黑时坐公共汽车回家。他在第一天下午卖完报后回到家时，便对妈妈说自己决不再去卖报了。

“为什么？”她问道。

“你不会要我去的，妈妈。那儿的人粗手粗口非常不好。你不会要我在那种鬼地方卖报的。”

“我不要你粗手粗口。”她说道，“人家粗手粗口，是人家的事。你去卖报，可以不必跟他们学。”

她并没吩咐莱德该回去卖报，可是，第二天下午，他照样去了，因为她自己就会这样做。那年稍晚的时候，莱德在圣约翰河上吹来的寒风中冻得要死，一位衣着考究的女士递给他一张5美元的钞票，说：“这足够付你剩下的那些报纸钱了，回家吧，你在这外面会冻死的。”结果，莱德做了他知道妈妈也会做的事——谢谢她的好心，然后继续待下去，把报纸全部卖掉后才回家。冬天挨冻是意料中的事，但不是罢手的理由。

等到莱德长大了以后，每次出门时，妈妈都会告诫他：“要学好，要做得对。”人生可能遇到的事，几乎全用得上这句话。

最重要的是，她教会了莱德一定要苦干。她会说：“要是牛陷在沟里，你非得拉它出来不可。哪怕是天冻得连眼珠都会裂开，或者下雨，不论你喜不喜欢，甚至你不舒服，总是要把牛拉上来。”

人生难免会遇到各种各样的障碍，在遇到困难的时候，不会总有人奇迹般出现前来救你，能救你的只有你的苦干决心和奋斗到底的决心。

下面的故事具有同样的启发意义：

一个乞丐来到一个庭院，向女主人乞讨。这个乞丐很可怜，他的右手连同整条手臂都断掉了，空空的袖子晃荡着，让人看了很难过。可是，女主人毫不客气地指着门前的一堆砖对乞丐说：“你帮我把这砖搬到屋后去吧。”

乞丐生气地说：“我只有一只手，你还忍心叫我搬砖，这不是捉弄人吗？”

女主人并不生气，俯身搬起砖来。她故意只用一只手搬了一趟说：“你看，并不是非要两只手才能干活。我能干，你为什么不能干呢？”

乞丐怔住了，他用异样的目光看着妇人。终于，他俯下身子，用他唯一的一只手搬起砖来，一次只能搬两块。他整整搬了两个小时，才把砖搬完，累得气喘如牛，脸上还有很多灰尘。

妇人递给乞丐一条雪白的毛巾。乞丐用毛巾很仔细地把脸和脖子擦一遍，白毛巾变成了黑毛巾。

妇人又递给乞丐20元。乞丐接过钱，很感激地说：“谢谢你！”

妇人说：“你不用谢我，这是你自己凭力气挣的工钱。”

乞丐说：“我不会忘记你的，这条毛巾也留给我作纪念吧。”说完那深深地鞠了一躬，就上路了。

过了很多天，又有一个乞丐来到这庭院。女主人把乞丐引到屋后，指着砖堆对他说：“把砖搬到屋前就给你20元。”这位双手健全的乞丐听了，鄙夷地走开了。

妇人的孩子不解地问母亲：“上次你叫乞丐把砖从屋前搬到屋后，这次你又叫乞丐把砖从屋后搬到屋前，你到底想把砖放在屋后，还是放在屋前？”

母亲对他说：“砖放在屋前和放在屋后都一样，可搬不搬对乞丐来说可就不一样了。”

此后还来过几个乞丐，那堆砖也就在屋前屋后来回了趟。

若干年后，一个很体面的人来到这个庭院。他西装革履，气度不凡，跟那些自信、自重的成功人士一模一样，美中不足的是，这人只有一只左手，右边是一条空空的衣袖，一荡一荡的。

来人俯下身用一只手拉住已经有些老态的女主人，说：“如果没有你，我还是个乞丐，可是现在，我是一家公司的董事长。”

妇女已经记不起来是哪一位了，只是淡淡地说：“这是你自己干出

来的。”

独臂的董事长在城里买了房子，要把妇人和她的家人都接到城里去住，过好日子。

妇人说：“我们不能接受你的照顾。”

“为什么？”

“因为我们一家人个个都有两只手。”

董事长伤心地坚持着：“你让我知道了什么叫人，什么是人格，那房子是你教育我应得的工钱！”

妇人终于笑了：“那你就把房子送给连一只手都没有的人吧。”

在现实生活中，有太多的人，不是浪费生命荒唐度日，就是愤恨消极怨天骂地，甚至有的人幻想依靠神；但这世上根本没有神，若有神，我们也不能靠他，只能靠自己拯救自己，这才是硬道理。

俗话说：靠山山会倒，靠人人会跑，只有自己最可靠。当我们愿意用生命体验真正的人生，我们渴望人们承认自己的价值，我们渴望成为自己的主人，我们渴望拥有一个新生命、新的人生，那么，终有一天，我们将不再受生存的限制，靠自己彻底拯救自己，甚至成为一个伟人，以我们的生命启示后来者。

3. 欲望好像野草

《塔木德》说：“欲望好像野草，农田里只要留有空地它就生根滋长，繁殖下去。”欲望就是如此，只要你心里留有欲望，它也会生根繁殖。欲望是无穷无尽的，但是你能满足的却微乎其微。

下面的故事生动地诠释了“欲望好像野草”的道理。

有一天早上，木拉那斯鲁丁往市场的方向走，心情很悲伤，一个朋友问他道：“到底是怎么一回事？”

木拉那斯鲁丁说：“不要问我！我非常伤心、非常沮丧，我可能会哭。”

但是，那个朋友坚持要问：“到底是怎么一回事？我从来没见过你这么悲伤，你曾经经历过很多困难，财务上的困难或其他困难，但是我从来没有见过你这么悲伤、这么沮丧，到底是怎么一回事？到底发生了什么？”

木拉那斯鲁丁说：“两个星期以前，我的一个舅舅死了，他留给我100万。”

那个朋友说：“木拉那斯鲁丁，你疯了吗？！如果你舅舅留100万给你，你应该高兴才对，而不是悲伤。”

木拉那斯鲁丁说：“是的，的确应该如此，但是上个礼拜，我的另一个舅舅也过世了，他留了200万给我。”

那个朋友说：“你真的是完全疯掉了，你应该跳舞、欣喜和庆祝，因为没有理由不高兴！你是这个镇上最快乐的人！”

木拉那斯鲁丁说：“这我知道，但是我已经没有舅舅了，那使我悲伤。”

当一个人成功时，就会有类似的事发生：当你已经不再有舅舅了，突然间就没有希望了。一个失败的人仍然在希望，他还可以希望，因为还有舅舅，可能性仍然存在。当你越成功，你就会越焦虑，因为成功将会把你的神经症带出来，这就是为什么美国比其他任何国家有更多的精神分裂病患者和疯子，因为美国在很多方面都成功了。

要知道，幸福是无法用金钱买到的。即使你有钱，也无法买到别人对你的尊敬、无条件的爱情、天赐的健康。

金钱能够买到舒适，促进个人自由，但一旦钻到钱眼里，金钱就会束缚个人的自由。

如果你精打细算地安排自己的生活，那么很难相信，拥有200万英镑的人能够视自己为穷人，更不可能陷入无法支付开销的麻烦之中，但在富有者中，这并不罕见。

41岁的房地产开发商德里克说：“虽然我拥有超过200万英镑的财产，但我感到压力很大，我不能在每年15万英镑的基本收入的基础上使收支相抵。我想也许我正在失控，我总是苦于奔波，但我还是错过了好多约会。当我不得不做决定时，我感到好像有人把他的拳头塞进了我的肠子里并不松手。午夜时，我会爬起床开始进行设计，我只是想让自己平静下来。我无法睡觉，我无法停下来，然而我还是不能取得进步。”

很明显，在德里克看来，他所取得的一切都没什么意义，他真的相信，当他达到自己的金融目标时，他将感觉像一位国王。金钱已成为他的自尊和支柱，一种对人的价值的替代之物。他意识到金钱本身绝不可能让他幸福，并且一直到他重新界定他的价值和他的优先考虑

事项为止，他将继续在成功边缘摇摆不定，将他的家庭和他的健康置于危险之中。

迷恋金钱有多种表现方式，德里克只是体现出其中的一些。然而，有一条把所有这些情况贯穿起来的共同的线索，即金钱作为美好生活的手段的价值消失了，金钱本身成了一种目的。当它被置于爱情、信任、家庭、健康和个人幸福之前时，它总是倾向于腐烂。金钱的价值越是超出它的实际市场价值，这种腐烂就能越深入地渗透。正如索尔·贝娄在《洪堡的礼物》一书中所写的：“抓住金钱不放很难。这就像一块小冰块一样，你不可能刚刚成功获得它，然后就生活安逸……当你获得金钱时，你将经历一次质变。你不得不与内部的和外部的可怕的力量竞争，这些力量也许产生不信任、妒忌，甚至对拥有更多的任何人的憎恨及对任何阻碍你发财的人的敌意。”

一心只想着钱的人，始终只是一个非常可怜的生物。

因此，不要养成无限制地省钱存钱的坏习惯，这一点是每个聪明人都必须小心在意的。而且，对年轻人来说，生活过分节俭很可能养成贪婪的性格，在一个地方是美德的东西在另一个地方很可能变成邪恶。对金钱的崇拜——而不是金钱本身——是罪恶的渊源。对金钱的崇拜，禁锢和压迫着人的灵魂，它关闭了通向慷慨大方地生活和行动的大门。

4. 绝对的公平并不存在

《塔木德》中有这样一个故事：

一位国王拥有一片葡萄园，雇用了许多工人做园丁。有一天，国王去葡萄园散步，选择了一位能力出众、技艺超群的园丁做向导。

按照犹太人的传统，每日工作完毕发放工资，即现在所谓的“日薪制”。

所有园丁的工资都相同，但当那位陪国王散步的园丁领取工资时，许多人群起而攻之，认为那个园丁只陪国王散步，怎么能领取和他们相同的工资呢？

国王说：“这人在两小时内完成了你们一天多才能完成的工作，这是极其公平的。”

在这个世界上，许许多多的人都认为公平合理是生活中应有的现

象。我们经常听人说“这不公平！”或“因为我没有那样做，你也没有权利那样做。”我们整天要求公平合理，一旦发现公平不存在，心里便不高兴。应当说，要求公平并不是错误的心理，但是，如果因为不能获得公平，就产生一种消极的情绪，就需要注意了。

实际上，绝对的公平并不存在，寻找绝对的公平就如同寻找神话传说中的人物一样，是永远也找不到的。这个世界并不是根据公平的原则而创造的。譬如，鸟吃虫子，对虫子来说是不公平的；蜘蛛吃苍蝇，对苍蝇来说是不公平的；豹吃狼，狼吃獾、獾吃鼠、鼠又吃……只要看看大自然，我们就能够明白，这个世界并没有公平。飓风、海啸、地震等等都是不公平的。

公平是神话中的概念。人们每天都过着不公平的生活，快乐或不快乐，是与公平无关的。这并不是人类的悲哀，只是一种真实的情况。

我们在生活中受到要求公平的心理影响，当公平没有出现时，我们会感到愤怒、忧虑。但是，过去不曾有过绝对的公平合理，今后也不会有。

5. 八分的紧张和二分的松弛

《塔木德》中有一个比较精彩的寓言故事：

上帝制造了驴子，对它说：“你是头驴子，要从早到晚不停地干活，在你的背上还需要驮着重物，你吃的是草而且缺乏智慧。你的寿命为50年。”

驴子就乞求上帝：“我的主啊！50年是不是太长了，求求你再给我减去30年吧！”

上帝答应了。

上帝制造了狗，对它说：“你呀，需要随时保持警惕，生活在你最好的伙伴——人类的身边，你吃的将是他们桌上的残食。你的寿命为25年。”

狗就乞求上帝：“我的主啊！25年是不是太长了，求求你再给我减去15吧！”

上帝答应了。

上帝制造了猴子，对它说：“猴子啊，你将被悬挂在树上，像个白

痴一样令人发笑。你的寿命是20年。”

猴子眨眨眼睛，问上帝：“我的主啊！20年是不是太长了，求求你再给我减去10年吧！”

上帝也答应了它。

最后，上帝造了人，对他说：“人，要有理性地生活在这个世界上，用你的智慧掌握一切，支配一切。你的寿命是20年。”

人听完是这样回答的：“我的主啊！20年是不是太短了，你能不能将驴子拒绝的30年，狗拒绝的15年和猴子拒绝的10年赐予我啊？”

上帝也同样答应了他的要求。

人的一生也就像上帝所安排的那样，先是好好地活了20年属于自己的舒服日子，接着成家立业，如同驴子驮重物般背着家庭包袱拼命地工作；然后像狗一样，守护自己的孩子，吃着他们的残食剩饭；最后老了的时候，又活得如猴子一般，扮演小丑去逗自己的子孙。

人的贪欲造就了人类颇为滑稽的一生，或许受这则故事的启示，犹太商人在做生意时，总能做到适可而止。

《塔木德》说：“一张弓如果一直绷着，即使是钢做的，也会失去弹力。”同样，不管大脑多么聪慧，长时间地紧张，过度疲劳地思考，就会开始麻木。因而，犹太人通常用八分的紧张和二分的松弛来保持最好的工作状态。

首先，一周工作6天，星期六则作为休息日，停止一切工作。因为休息就是目的，所以这一天他们不会大老远去游山玩水，等到回家已经筋疲力尽。

根据《塔木德》的规定，休息日的活动范围原则上是从街口起一公里，也就是我们走15分钟的路程。当然，这个规则在现在的犹太人中间已经没有什么约束力了。但是，作为一种思考方式，即以不疲劳为限，还是得到了广泛的认同。

休息的目的是为了缓解一周工作的疲劳，恢复原有的精力。所以，周末出去游玩，到第二天拖着疲惫的身体去上班，是得不偿失的。有的人利用周末休息的时间进行工作，这种做法实在是本末倒置。要进行生产和创造性的活动，本来就应该学会养精蓄锐。

在古代，只有犹太人在每周都拿出一天时间来休息。这在当时的外国人看来是非常奇特的事情。其他民族都没有安排定期的休息日，即使

偶尔有休息，也是在镇上的神殿举行祭礼或个人举行庆祝宴会的时候。

如果说犹太人在休息日什么也不干，也不尽然。他们只是在这一天停止一切的商业活动。从另一层意思上讲，休息日也是劳动日，就是使用大脑的劳动。他们早上8点出去做礼拜，一直到中午。他们用希伯来语诵读祈祷文，倾听《圣经》的教诲。拉比们会讲述那些平时接触不到的深邃的思想，让人们的心智一片光明。回到家后，犹太人一家其乐融融地吃过午饭，很快就午睡了。4点左右，他们会在自家或犹太教会堂，和朋友或拉比们一起交流，研究《塔木德》和《圣经》。午睡和研究的顺序颠倒过来也没有关系，但一定要研究，因为这是犹太律法规定的义务。

犹太商人不论工作如何忙，对一日三餐从不马虎，总会留出时间，还要吃得像模像样，而且进餐时忌讳谈工作。他们嘲笑日本商人的人生格言：早睡早起，快吃快拉，得利三分。

“仅仅为得3文钱，就必须快吃快拉，这是何等贫穷的表现？”其实，岂止吃饭这点时间不谈工作，虔诚的犹太商人每周同样要过那整整24小时不谈工作甚至不想工作的安息日！可以说，犹太人是世界上最谙熟“平常心即智慧心”的民族：犹太教靠尊重信徒的自然生理、心理要求而保持住了他们的虔诚，犹太商人也同样靠“尊重”自身内在的自然要求而保持住了自己经商的心理平衡。常言道“利令智昏”，一个在利润（工作）问题上拿得起放得下的人，其智力才不会衰竭昏聩。

6. 怎么进来怎么离去

《塔木德》里有一个狐狸偷吃葡萄的故事：

狐狸为了钻过一个小洞进入葡萄园，不得不斋戒3天，直到瘦得能够钻进去。它进入葡萄园后大吃大喝，变得大腹便便，结果怎么也出不来了。为了安然离去，它不得不再次斋戒3天，饿到与进来时一样瘦。

离开时它悻悻地说：“美妙的葡萄园，你的葡萄是如此硕大，又如此甘甜，但是你却给了我什么？怎么进来怎么离去！”

犹太智者用它阐明一个深刻的真理：尘世生活是一座美妙的葡萄园，但是，无论自作聪明的人怎样积攒财富（包括物质和精神两方面），最终都将“怎么进来怎么离去”。

《塔木德》中还有一则《手》的寓言，也说明了类似的道理：

凡人诞生之时双拳紧握，去世之时两手松开，这是什么道理呢？因为凡人出生时想要掌握世上所有的东西，一旦撒手人寰就得抛下一切，空手而去。

《塔木德》又说：“果实甜美自然虫多，财产庞大烦恼也多。”因此，聪明的犹太人特别推崇追求相对简单的生活，他们非常赞同爱琳·詹姆斯的观点。

爱琳·詹姆斯是美国倡导简单生活的专家。作为一个投资人、作家和地产投资顾问，在努力奋斗了十几年后，有一天，她坐在自己的写字桌旁，呆呆地望着写满密密麻麻事宜的日程安排表。突然，她意识到自己对这张令人发疯的日程表再也无法忍受下去了。生活已经变得太复杂了，用这么多乱七八糟的东西来塞满自己清醒的每一分钟，简直是一种疯狂愚蠢的尝试。就在这一刻，她做出了决定：她要开始简单的生活。

她开始着手列出一个清单，把需要从自己的生活中删除的事情都列出来。然后，她采取了一系列“大胆的”行动。首先，她取消了所有预约电话。其次，她停止了预订的杂志，并把堆积在桌子上的所有没有读过的杂志都清除掉。她注销了一些信用卡，以减少每个月收到的账单函件。

通过改变日常生活和工作习惯，使得她的房间和草坪变得更加整洁。她的整个简化清单包括80多项内容。

爱琳·詹姆斯说：

“我们的生活已经变得太复杂了。在我们这个世界的历史进程中，从来没有像我们今天这个时代拥有如此多的东西的现象。这些年来，我们一直被诱导着，使得我们误认为自己能够拥有所有这一切东西，我们已经使得自己对尝试新产品都感到厌倦。许多人认为，所有这些东西让他们沉溺其中并心烦意乱，已经使得自己失去了创造力。

“由于受习惯的生活方式的影响，你每天有多少活动是不得不勉强为之的？追求舒适的习惯和烦琐的例行公事是否让你的日常生活落入浪费时间、浪费精力的陷阱？其实，减少那些程式化的活动，并不会因此就减少机会。

“习惯驱使我们去做所有这些日常琐事。我们总是担心如果自己不去做，就会失去什么东西。我最后总算明白过来，是的，也许我的确

会失去什么东西，但是这没什么不好，我还好好地活着。还不仅仅是活着，而是活得更潇洒了，因为我再也用不着总是试图去做所有的事情。看看那些对人类的艺术领域、音乐领域、科学领域作出过卓越贡献的人，毕加索、莫扎特、爱因斯坦这些人，都生活在极为简单的生活之中。他们全神贯注于自己的主要领域，挖掘内在的创造源泉，获得了丰富精彩的人生。”

一位犹太企业家最近指出：“摒弃那些多余的东西，不要让自己迷失方向，贪婪的占有只会占用大量的时间和精力，而这些时间和精力本来可以用于我们真正希望去做的事情。”

7. 怀疑比盲目信仰更值得肯定

《塔木德》中引用了这样一个故事：

在乌斯地，有个人名叫约伯，他十分正直，敬畏上帝，远离恶事。为此，他一直得到上帝的赐福，生有7个儿子，3个女儿。他的家产也十分丰饶，有7000只羊、3000头骆驼、500头牛、500头母驴，还有许多男仆婢女。在东方人中，约伯是第一个大户人家。

约伯虽然十分谨慎地侍奉上帝，但有一天还是突遭横祸，而这无端之祸竟然还是来自于上帝。

原来，上帝在魔鬼撒旦面前因为约伯的虔诚而自豪。撒旦却认为，约伯之所以侍奉上帝，只是因为上帝赐福于他，如果上帝毁了约伯的家产子女，约伯必当面弃掉上帝。

上帝一时争胜心起，便将约伯交到撒旦手里，随他处置，以便从无端遭祸的反应中，验看约伯是否真的虔诚。

于是，在一天之内，约伯的牛、羊、驴和骆驼被人抢去的抢去，被火烧死的烧死，全部子女也在吃饭时因狂风吹塌房屋而被压死。

约伯突然遭此大变故，仍没有改变自己的虔诚。

上帝为此在撒旦面前炫耀。撒旦却回答说，这些毁掉的都是身外之物，要是伤了约伯的身体，他一定会弃掉上帝。

好胜的上帝便又将约伯的身体交付撒旦处置。

于是，约伯从头到脚长出了毒疮，整天坐在炉灰中，拿瓦片刮身体。妻子劝他弃掉神，死了吧。约伯却认为，人可以从神手里得福，也

可以从神手里得祸，坚持不改自己的虔诚。

后来来了3位朋友，想安慰他，看到他这副惨状，都不禁放声大哭，陪着约伯一声不吭地坐了7天7夜。

到此时，约伯终于开口抱怨，诅咒自己，而这3位朋友则轮番劝说他。

这些对话，占了整卷《约伯记》的主要篇幅，概括起来就是：约伯百思不得其解，自己没有行恶事，何以突然遭此惨祸？上帝降祸于他，究竟为了何事？为什么不给他说明，也不给他一个辩白的机会？恶人得福，义人遭祸，上帝行事究竟有没有道理？

而朋友们的劝解都是，上帝善恶必报，约伯必有罪恶，才会招致如此之祸，上帝不会不公道。

由于3个朋友没有一个说服得了约伯，故事中又突然插进了一个布西人以利户，他滔滔不绝地批驳了约伯，意思无非是，作为一个人，约伯根本不可能知道全知全能的上帝的道理。

以利户的长篇大论刚说完，上帝就在旋风中出现，并对约伯痛加训斥。但上帝只字未提约伯遭祸的理由，只是大谈了一番自己的全知全能，以及对比之下约伯的无知无能。

约伯一见上帝显现，马上转过意来，虔诚忏悔，再无一点怨意。

有意思的是，接着，上帝却说，约伯的3位朋友所说的维护上帝公正形象的话，还不如约伯的抱怨正确，令他们到约伯那里献上燔祭，否则就要向他们发怒气。

最后，上帝重新赐福给约伯，让他重新生了7子3女，家产则增加了一倍。约伯自己又活了140年，直到年纪老迈，满足而死。

从这篇议论风生的《约伯记》中，可以明显地看出充分体现犹太民族智慧的若干独特的观念和思路。

约伯怀疑上帝的公正，而3个朋友维护上帝的公正，结果反倒是约伯的怀疑比3个朋友的维护来得正确。这决不能理解为上帝承认自己的非公正，而只能理解为约伯所怀疑和3个朋友所维护的“对象”有问题。

约伯怀疑的不是上帝本身，而是他所知晓的上帝的道理。3个朋友维护的，也只是他们所知晓的上帝的道理。然而，以人类的这点智慧，怎么能保证他们所知晓的上帝的道理，便是上帝的真正道理呢？

既然不是真正的道理，那么对这种道理加以怀疑，当然要比对其加

以维护来得正确。因为怀疑还可能引发出对真正道理的认识或接近之，而维护则只能永远停留在这一纯属误解甚或曲解的境地。

犹太人特别注重研习《托拉》（律法书），注重从“成文”的《托拉》中重新发现“子虚乌有”或至少已像声波消失在空气中一样的“口授”《托拉》，甚至主张人在来世所能享受的最大幸福，乃是和上帝本人一起研习《托拉》，其中所包含的，就是“怀疑比盲目信仰庸俗化道理来得正确”的道理。

可以说，那种庸俗化的道理，已接近于偶像，因为它已经成为某种刻板模式，其信奉者也迹近于偶像崇拜，而偶像崇拜正是犹太人最为反对的，“摩西十诫”中就有“不可造偶像”的律条。

犹太民族把“真正的道理”抬高到这般玄而又玄的高度，既从根本上否定了人僭越上帝的可能，同时也给予人根据现实需要而构想种种道理的“意志自由”和“思想自由”。这种“适度的开放性”，正是犹太民族在固守一本不变的《圣经》的同时，始终能跟上时代步伐甚至走在时代最前列的根本奥秘所在！

8. 事实的真相并非黑白分明的

《塔木德》说：“有些争论连上帝都无法裁决。”生活中确实有很多事情是这样的。

以利泽拉比与同道们在一个复杂的律法问题上发生了激烈争论。以利泽拉比引用了各种论据，就是不能使同道们信服。最后，以利泽拉比只能要求神来干预，以证明自己的正确。

以利泽拉比大声说道：“如果律法和我的观点一致，就请这棵角豆树为我证明！”

于是，角豆树移动了100尺。

然而，同道们却说：“角豆树作不了证。”

以利泽拉比又大声说道：“要是律法和我的观点一致，就请这小溪之水为我证明！”

于是，小溪便离开原来的河道，往后退了一段。

然而，同道们却说：“河道作不了证。”

以利泽拉比又大声说道：“要是律法和我的观点一致，就请学院的围

墙为我证明！”

于是，学院四周的墙开始崩裂，眼看着就要倒塌。

这时，约书亚拉比喝道：“研究《托拉》的学者们争论，与你围墙何干？”

出于对约书亚拉比的尊重，围墙没有倒塌，但出于对以利泽拉比的尊重，围墙也没有恢复原状，就一直这么倾斜着。

最后，以利泽拉比只好祷告：“要是律法和我的观点一致，就请上天为我证明！”

于是，天上传来了声音，宣告道：

“你们和以利泽拉比争论什么？律法和他的观点是一致的。”

约书亚拉比闻声站了起来，当即宣布：

“不是在天上。”

约书亚拉比的这句话，语出《圣经·申命记》：“我今日所吩咐你的诫命，不是你难行的，也不是离你远的。不是在天上，使你说，谁替我们上天取下来，使我们听见可以遵行呢？”

显然，此话的本意应是：上帝的诫命不是世人难以遵守的，不像天上之物不可及。那么，这句话用在这儿又是什么意思呢？

杰勒米亚拉比解释道：“《托拉》早已在西奈山上给予了以色列人，我们对天上的声音已不再关心。因为上帝早在西奈山上就写下了必须赞同大多数人的意见。”

犹太人认为，很多时候，事实的真相往往并不是黑白分明的，不同人的观点可能存在分歧，这并不意味着其中一定有某个人的观点错了，必须做出某些改变——经常的情况是：每个人都可以坚持自己的看法。

9. 适度享乐而不忘道德

《塔木德》写道：

“岁月为一切而存在，为世间的每一种经历而存在。

有生之时，有死之时。

有播种之时，有收割之时。

有颠覆之时，有建设之时。

有哭泣之时，有欢笑之时。

有哀号之时，有舞蹈之时。

有往外扔石之时，有收集石头之时。

有拥抱之时，有分离之时。

有寻获之时，有失落之时。

有保存之时，有丢弃之时。

有撕裂之时，有缝合之时。

有沉默之时，有言笑之时。

有爱恋之时，有憎恨之时。

有战争之时，有和平之时。”

聪明的犹太人认为，不论岁月如何发展，环境如何变迁，每个人都应该努力追求幸福。

人生的意义，就在于获得幸福。不论是禁欲主义者，还是快乐主义者，他们都不可能不是在追求幸福，他们都不可能不是在避免不幸。只不过由于他们对幸福的认识、感觉不同，因而似乎一些人在追求幸福，另一些人在追求不幸罢了。

道德之所以为道德，在于它告诉人们应该追求怎样的幸福，避免怎样的不幸。那么，幸福有哪些种类或层次呢？

按照道德的原则，人们活动的目的不外利他与利己两种。所以，人们的幸福也就不外两种：一是利他目的的实现，叫做“为他人的幸福”或“集体幸福”；一是利己目的的实现，叫做“为自己的幸福”或“个人幸福”。为他人的幸福符合道德最高标准“纯粹利他”，因而是最高的正当幸福。为自己的幸福，如果用利他的手段达到，便符合道德一般标准“利己与利他统一”，所以是一般的正当幸福；如果用无害于人的手段达到，就符合道德的最低标准“不损人”，所以是最低的正当幸福；如果用损人的手段达到，就不符合道德标准，就是不正当的幸福。

集体幸福和个人幸福并非彼此存在、互不相干的两种东西，而是融为一体，成为一个人活动的不可分割的双重目的，构成一个人全面幸福的不可分割的两个侧面。因为人类的天性是这样：人们只有为了同时代人的完善、为了他们的幸福而工作，他才能达到完善。

如果一个人只是为了自己而劳动，他也许能成为有名的学者、绝顶聪明的人、出色的诗人，但他绝不可能成为情操高尚的伟人。一位著名的学者说：“那些为共同目标劳动从而使自己变得更加高尚的

| 222 | 塔木德智慧全集

人，历史承认他们是伟人；那些为最大多数人带来幸福的人，则是最幸福的人。”因为“如果我们选择了最能为人类福利而劳动的职业……那时我们感到的将不是一点点自私而可怜的欢乐，我们的幸福将属于千万人。”

如果不以利他和利己而以物质和精神为根据，则幸福又分为物质幸福与精神幸福两个层次。物质幸福是物质方面目的的实现。它又分为创造性和享受性两种。创造性的物质幸福，也就是创造物质财富的目的的实现；享受性的物质幸福，也就是消费物质财富的目的的实现。

诚然，物质财富的创造是人们种种活动的目的，但是，当一个人使自己的创造物质财富的才能和天赋得到充分的社会利用和发展时，他会感到无限的幸福。这种幸福显然远远高于消费性的物质幸福。

精神幸福是精神方面的目的的实现，也分为创造性和消费性两种。创造性的精神幸福，指著书立说、作曲演唱、雕刻绘画等；消费性的精神幸福，指对文艺作品和表演的欣赏等。不言而喻，创造性的精神幸福远远高于享受性的精神幸福。

犹太人认为，物质幸福是低级的、基本的幸福，而精神幸福则是高级的、上乘的幸福。因此，《塔木德》指出：“即使是罪犯的思想，也比天上的奇迹更灿烂辉煌。”

二、生活在感恩的世界

1. 感恩知足才能快乐

《塔木德》说：“聪明的人会随时心怀感恩，感谢上帝赐给自己的一切。”

但在现实生活中，并不是所有人都懂得感恩和知足。

以写《达到经济自由的9个步骤》一书而成名并致富的奥曼，自己买得起劳力士手表和名牌服饰，开得起豪华跑车，也能够到私人小岛度假，却坦白承认他没有满足感，甚至有好友在旁他仍然感到寂寞。

奥曼说：“我已经比我梦想的还要富裕，可我还是感到悲伤、空虚和茫然。钱财居然不等于快乐！我真的不知道什么东西才能带来快乐。”

像奥曼这样为钱奋斗了大半辈子，才悟出“有钱不一定快乐”的道理的人不在少数。他如果肯在圣诞假期静下心来读读普拉格的《快乐是严肃的题目》这本书，他会感悟出，感恩之心是快乐的秘诀。

普拉格的书中引述了一个观点：人之所以不快乐，就是因为人本身出了问题，把有问题的部分修理好就行了。根据他的看法，不知感恩是造成人们不快乐的一大原因。特别是在布施礼物的“快乐假期”里，他提醒做父母的应该好好教导孩子知道感恩与满足。他认为：“如果我们给孩子太多，让他们期望越来越大，就等于把他们快乐的能力给剥夺了。”他认为做父母、做长辈的有责任要求孩子学会从心里说“谢谢”。

犹太教和佛教都教人随时心怀感恩。犹太教徒凡事都要感谢上帝：为了盘中的食物、清晨醒来、休假，甚至见到美丽的彩虹，都有感激上帝的颂词。佛教徒“上报四重恩”（三宝恩、父母恩、国家恩和众生恩），其中的众生恩也类似犹太教的感恩范围，甚至更大。

各行各业的人努力工作，我们才有一切衣食器具与避风挡雨的屋

宇；天下各种动物、植物、矿物的生存，才能提供我们维持生命和赏心悦目的资源。

世间缺点虽多，但仍是美好的。学会感恩和知足，我们的生活才会真正快乐起来。

2. 乐于施舍，善于募捐

《塔木德》上记载了这样一则故事：

某个地方有一家很大的农户，户主被称为当地最慈善的农夫。每年拉比们都会到他家访问，而每次他都毫不吝啬地捐财献物。

这个农夫有一块很大的农田。有一年，这个农夫遭到了风暴和瘟疫的袭击，所有的农田和果园都遭到破坏，全部牲畜都死光了。债主蜂拥而至，把他所有的财产扣押起来，最后只剩下一小块土地。对此，他说：“既然是神赋予的东西，神又夺回去了，还有什么说的呢？”他泰然处之，丝毫没有怨天尤人之意。

这一年，拉比们像往年一样又来到农夫家中，见他家道中落，拉比们都对他表示了同情，也无意再请他捐献。这位农夫的太太说：“我们时常为教师建造学校、维持会堂，为穷人和老人捐款，今年拿不出钱来，实在遗憾。”

后来，夫妇俩觉得让拉比们空跑一趟，于心不安，便决定把最后剩下的那块地卖掉一半，捐献给拉比。拉比们非常惊讶，并且感激不尽。

有一天，农夫在剩下的半块土地上犁地，耕牛突然滑倒了。他手忙脚乱地扶起耕牛，却在牛蹄下发现了宝物。他把宝物卖掉后，又过上先前的富裕生活了。

次年，拉比们又来到这里，去了农夫原来的家，以为农夫还和原来一样贫穷。附近的人告诉他们：“农夫已搬入新居了，前面那所高大房子才是他的家。”

拉比们走进大房子，农夫高兴地向他们说明了近一年发生的事，并总结道：“只要乐于行善，它必定会倒过来，这就是捐献的利润。”

据一位拉比说，他常在募捐时向别人讲述这个故事，“每一次都获得成功”。

犹太民族确实是一个善于施舍的民族，他们并不把施舍当做一种

“行善积德”，而认为是在履行一种“公共义务”。

犹太人不但乐于施舍，同时也善于募捐。

1967年的“六五战争”爆发那天，美国犹太组织在著名宾馆华尔道夫·奥斯特里尔旅馆举行的一次聚餐会开始的15分钟里，每分钟得到100万美元的捐款保证。在这一天，芝加哥募集到250万美元，亚特兰大募集到100万美元以上。

在这次战争爆发后的一个星期内，美国犹太人的以色列紧急基金募集到9000万美元。

1973年10月中东战争期间，美国犹太组织募集到1亿美元。这一年中，美国人购买以色列债券超过5亿美元。

以色列建国头10年中，仅从美国犹太人那里得到的捐款就达14亿美元之多。近年来数额更大，正常年份约为每年5亿美元。

犹太组织之所以能募集到那么多的捐款，当然有多方面的原因，但根本的一点是，犹太人把慈善捐献看做一种纽带，一个连接中心，一个散居共同体的会聚点。随着近年来纯粹宗教性质的热诚的下降，募捐越来越成为犹太人与犹太共同体归属关系的唯一媒介，对于以色列之外的犹太人来说更是如此。募捐作为一种犹太传统教育，可以有效地加强犹太人的民族认同感，靠着这种认同感，散居的犹太人自己就可以使犹太民族延存下去。

在这种思想的指导下，犹太机构在募捐时采取的方式，就很有自己的特色。美国犹太人联合募捐会的前任主席、以色列的犹太代办处的筹款机构负责人保罗·朱克曼曾有过一番经验之谈，很能体现犹太人募捐时的基本思路和方法：

“一个人永远不应该单枪匹马地去募集一大笔捐款，这是一个公认的原则。要拒绝一个人，特别是一个朋友或邻居，那再容易不过了。如果两个或更多的人一起去，这就不是一个犹太人向另一个犹太人索取礼物——这是整个共同体，是犹太民族在这样做。”

“如果一个全美犹太人的领导人、一个以色列的领导人和一个受人尊敬的当地犹太人的领导人都去拜访他的活，完全可以理解为是全世界的犹太共同体去拜访他。”

因此，即使募捐时不能不谈到钱，但绝不会光是谈钱。犹太组织的代表常常谈及如何改变人的本性，并将捐款者看做共同体的宝贵财富。

这里，我们又一次看到犹太人特有的那种将事物赋予超越意义的智慧。借助于这种方法，犹太民族获得的不仅是捐款，还有真正意义上的“共同体的宝贵财富”：即使他原先不是“财富”，在捐出财富的同时，也成了“财富”，成了一个有民族认同感的犹太人。

犹太组织还常常采取一种更具共同体活动性质的募捐方法——按卡唱名法。这是一种规模较大的集中募捐方法。

按卡唱名法的一般形式是这样的：募捐机构专门组织一次表彰宴会或社区重要活动。在活动之前，有关组织已根据对可能捐款人的调查、以前的捐款情况和本次捐款的期望等，预先准备好一系列捐款保证。应邀出席的来宾对此都是有所准备的。

当宴会气氛正浓时或贵宾演讲结束后，活动主持人便按照已准备好的名卡，依次点名，当场要求捐款。

这种活动一般有100~500人出席，相互之间往往又彼此熟识，很容易给人造成一种“伙伴压力”。为了不显得自己小家子气，捐款人一般都会心甘情愿地竭其所能，慷慨捐赠，相互之间还会产生攀比效应。其结果每次都能让募捐人“喜出望外”。

这种方法可以说是犹太募捐组织所用方法中最招人非议的，甚至被人称之为“一种愚钝而极不得体的展示”。此话不无道理。

对一个本来不愿意捐献或者不愿意捐献那么多，但碍于朋友同行在场，为了不失面子而忍痛掏钱的人来说，确有强人所难的味道。而且，这种相互攀比，固然有助于提高捐款额，但无形中已成为一种比比谁更财大气粗的炫耀之举。

不过，考虑到炫耀本身也是人之常情，这儿不炫耀，那里也要炫耀，那么，一样在炫耀中花钱，与其花得不明不白让别人发财，还不如花得清清楚楚让犹太人自己的事业获益。

有意思的是，人们公认这种“愚钝”的方法只有犹太人才用得好，其他人即使用了，也难以取得如此成功。其中的根本原因当然不会是犹太人的生性“愚钝”，而恐怕仍在于：只有犹太人，包括募捐的犹太人和捐献的犹太人，才真正懂得、体会到了人类最“愚钝”的本性可以获得最为升华的形式。

3. 让金钱在回馈社会中散发温暖

《塔木德》说：“《圣经》发射光明，金钱散发温暖。”“如果赚的钱都揣进自己的腰包，你就不是一个真正的富翁。”许多在经济上成功的犹太人都愿意慷慨地回馈社会。

英国的牛津和剑桥这两所大学各有一个“伊沙克·沃夫森学院”，这来自于一个犹太人的名字。

被誉为“当代最慷慨的慈善家”的伊沙克·沃夫森是一个苏格兰犹太人，英国最大的百货公司“大宇宙百货公司”的总裁。该公司拥有3000多家零售商店，同时涉及银行业、保险业、房地产，还有水陆路运输业等。

1955年，沃夫森设立了以自己名字命名的基金会，在以后的20年间，为各个方面，主要是教育机构提供了4500万美元的经济资助。许多大学和学院都向他颁发了荣誉学位证书。

沃夫森非常乐于向人讲这样一个故事：

曾经有一个人问他：“沃夫森这个家伙既是皇家外科医师学会会员和皇家内科医师学会会员，又是牛津大学的教会法规博士和剑桥大学的法学博士，而且还是这所大学的这个博士，那所大学的那个博士，他到底是干什么的？”

“他是个写东西的。”

“写东西？他写了些什么？”

“支票。”

赚钱的能力是犹太人评价一个商人成功与否的重要标准。但只有那些不仅仅为自己谋得利益，同时慷慨回馈社会的人，才能真正实现自我的价值，得到社会的认可。

对一个人来说，过多的财富是没有多少用的，除非他是为了社会在创造财富，并把多余的财富贡献给社会。

和许多美国人一样，富勒一直在为一个梦想奋斗，那就是从零开始，而后积累大量的财富和资产。到30岁时，富勒已挣到了百万美元，他雄心勃勃想成为千万富翁，而且他也有这个本事。他拥有一幢豪宅，一间湖上小木屋，2000英亩地产，以及快艇和豪华汽车。

但问题也来了：他工作得很辛苦，常感到胸痛，而且他也疏远了妻

子和两个孩子。他的财富在不断增加，但他的婚姻和家庭却岌岌可危。

有一天，富勒在办公室突发心脏病，而他的妻子在此之前刚刚宣布打算离开他。他开始意识到自己对财富的追求，已经耗费了所有自己真正珍惜的东西。他打电话给妻子，要求见她一面。当他们见面时，两人都热泪滚滚。他们决定消除掉破坏他们生活的东西——他的生意和物质财富。

他们卖掉了所有的东西，包括公司、房子、游艇，然后把所得收入捐给教堂、学校和慈善机构。他的朋友都认为他疯了，但富勒感到自己从未比现在更清醒过。

接下来，富勒和妻子开始投身于一桩伟大的事业——为美国和世界其他地方无家可归的贫民修建“人类家园”。他们的想法非常单纯：每个在晚上困乏的人至少应该有一个简单而体面，并且能支付得起的地方，用来休息。美国前总统卡特夫妇也热情地支持他们，穿上工装裤来为“人类家园”劳动。

富勒曾有的目标是拥有1000万美元家产，而现在，他的目标是为1000万人，甚至更多人建设家园。目前，“人类家园”已在全世界建造了6万多套房子，为超过30万人提供了住房。

富勒曾为财富所困，几乎成为财富的奴隶，差点被财富夺走他的妻子和健康；而现在，他是财富的主人，他和妻子自愿放弃了自己的财产，而去为人类的幸福工作，他自认是世界上最富有的人。

4. 珍惜眼前所拥有的

《塔木德》说：“一宿虽然有哭泣，早晨便必欢呼。”

犹太人命运多舛，但他们也练就了调整心态的高超本领，非常善于调节情绪。他们强调，要调整好情绪，度过今天——不是一周、一月或是一年——只是24小时。早晨醒来时，你真正能掌握的，唯有今天而已。谁也无法将一只脚遗留在过去，也无法单靠一只脚便踏入未来。千万不要拘泥于过去与未来，而眼睁睁地任今日流逝。

查斯特的一个朋友刚开始创业时，曾雇用一位名叫约翰·斯本塞的高龄绅士为办公室的经理人。当时，约翰已经70多岁了，但是，每天早上他总是第一个到公司，永远保持愉快的心情，而查斯特的这个朋友却

总是脸上阴霾密布。有一天，他不慎陷入犹如“鳄鱼出没、水深及膝的泥淖”情绪之中，这时的他渴望有人能对自己稍加安慰，于是将心中的所有心事一股脑全告诉了约翰，没想到，约翰只是简单地回了他这么一句：“是啊，这种事常有的嘛！而且，往后还有更糟的呢！”

多少年后，这位朋友还经常想起这句意味深长的话，当做茶余饭后的笑谈。仔细想想，世事果真如此，总以为再也不会比目前状况更糟的了，实际上并非如此。

在那段艰苦的日子里，约翰劝查斯特的朋友暂时留在自己的公司里，集中心力思考自己人生顺畅的一面，尽量想些有关健康、温馨的家庭、居住环境的优雅、好吃的食物、好朋友、种种美好的事物，以及生活在美丽、自由的国土上等琐碎的事。诚如约翰所言，人们总是不懂得珍惜眼前所拥有的，直到失去了，方才后悔不已。

无论有多少困难，事实上至多也不过堆积成一座山罢了。你要做的只是将问题理清，“一次一种”地予以解决，从而一波又一波、一日复一日地渡过难关。

当你怀着感恩的心对待生活，珍惜眼前所拥有的，生活就会充满快乐和幸福，具有真实的意义。

三、热爱并学会生活

1. 不能脱离真正的生活

从前，有个优秀的拉比，受到大家的景仰。因为他的行为高尚，为人亲切而富于慈爱之心；他做事十分拘谨，很注意小节，同时对神又非常虔敬；生活谨慎得走路都不会踩上一只蚂蚁，对神所建造之物绝不加以破坏。所以，他理所当然地受到弟子们的衷心爱戴。

过了80岁生日后的某一天，他的身体突然一下子变得虚弱了，并很快地衰老下去。他知道自己死期已经临近，便把所有弟子叫到床边。

弟子到齐了后，拉比却开始哭了。弟子十分奇怪，便问道：“老师为什么要哭呢？难道你有过忘记读书的一天吗？有过因为疏忽而漏教学生的一天吗？有过没有行善的一天吗？您是这个国家中最受尊敬的人，最笃敬神的人也是您，并且您对那像政治一样肮脏的世界从来没有插过一次手，按道理老师您没有任何哭的理由才是。”

拉比却说：“正是因为像你们说的这样，我才哭啊。我刚刚问了自己：‘你读书了？你向神祈祷了？你是否行善？你是否做了正当行为？’对于这些问题，我都可以作肯定的回答。但当我问自己，你是否参加了一般人的生活时，我却只能回答：‘没有。’所以我才哭了。”

以后的拉比们常用这则故事来劝说一些不在犹太人共同体活动中露面的人，以使他们一起“参加一般人的生活”。从这里不难看出，这个“一般人的生活”，不是指一般意义上的衣食住行，也不是指常人的其他感性生活，而是特指犹太民族的集体生活。

《塔木德》明确宣布：“如果一个犹太人完全与一切世事脱离，只是用功学习10年的话，10年后他就不能向神祈求宽恕了。”因为不管你把学问做得多好，把自己与社会隔开，这本身便是罪恶。

2. 快乐是一种生活态度

《塔木德》说：“生物中只有人会笑，而越贤明的人越会笑。”

笑是犹太人获得成功的关键之一。由于长期以来没有自己的国家，在他人国家中生活的犹太人，经常受到歧视，其登峰造极的表现就是纳粹对犹太人的残酷迫害。为了在逆境下生存，犹太人一直没有忘记作为心灵港湾的笑。

笑不仅能使心灵感到平静，还有其他效果。诱使人发笑的故事中必须要有出人意料的笑料，绞尽脑汁地制造这种意外性就使人的想法变得丰富起来，并成为产生新东西的原动力。甚至可以说：“笑是智慧的磨刀石。”给犹太人带来笑的迫害史，同时也带来了使犹太人获得成功的机会。例如，现在犹太人拥有巨大势力的行业，就是因他们受到迫害而诞生的。由于受到迫害，犹太人无法从事农业和制造业，不得不远离各个时代的主要产业。为此，他们开始考虑从事其他人没有干过的新产业。他们就是所谓的夹缝产业的先驱者。在美国，犹太人在好莱坞的电影业中获得了成功，这是他们兴起的新产业。百货商店也是犹太人建立的。由于无法参加已有的商业，因此不得不开拓新的商业机会。

聪明的犹太人懂得，快乐只是一种生活态度，与外界环境的关系并不大。快乐纯粹是内在的，它不是由于客体，而是由于观念、思想和态度而产生的。不论环境如何，个人的活动能够发展和指导这些观念、思想和态度。亚伯拉罕·林肯则进一步指出：“只要心里想快乐，绝大部分人都能如愿以偿。”

环境本身并不能使我们不快乐，我们的反应决定我们的感觉。

乔治五世挂在白金汉宫中的一句名言是：“不要为月亮哭泣，也不要因事后悔。”

那一天，伊丽莎白·康妮接到国防部的电报，说她的侄儿，她最爱的一个人在战场上失踪了。

康妮一下子心跳不止，寝食难安。过了不久，她又接到了侄儿的阵亡通知书。此时，她的心情无比悲伤。

在这件事发生以前，康妮一直觉得命运对自己很好。她说：“伟大的上帝赐给我一份喜欢的工作，又让我顺利地抚养大了相依为命的侄儿。在我看来，侄儿代表着年轻人美好的一切。我觉得我以前的努力，

现在都应该有很好的收获……”

然而，现在却来了这样一份电报，她的整个世界都被粉碎了，她觉得再也没有什么值得她活下去，她找不到继续生存下去的理由。她开始忽视她的工作，忽视她的朋友，她抛开了生活的一切，对这个世界既冷淡又怨恨。“为什么我最爱的侄儿会死？为什么这么个好孩子——还没有开始他的生活就离开了这个世界？为什么他应该死在战场上！”

她没有办法接受这个事实。她悲伤过度，决定放弃工作，离开家乡，把自己藏在眼泪和悔恨之中。就在她清理桌子准备辞职的时候，突然看到一封她已经忘了的信——一封她的侄儿生前寄来的信，当时，她的母亲刚刚去世。侄儿在信上说：“当然我们都会想念她的，尤其是你。不过，我知道你会平静度过的，以你个人对人生的看法，就能让你坚强起来。我永远不会忘记那些你教给我的美丽的真理。不论我在哪里生活，不论我们分离得多么遥远，我永远都会记得你的教导，你教我要微笑面对生活，要像一个男子汉，要承担一切发生的事情。”

康妮把信读了一遍又一遍，觉得侄儿就在自己的身边，正在对自己说话。他好像在对自己说：“你为什么 not 照你教给我的办法去做呢？坚持下去，不论发生什么事情，把你个人的悲伤藏在微笑下面，继续生活下去。”

侄儿的信给康妮莫大的鼓舞，她觉得人生又充满了希望，她又回去工作了。她不再对人冷淡无礼。她一再对自己说：“事情到了这个地步，我没有能力改变它，但我能够像他所希望的那样继续活下去。”

康妮把所有的思想和精力都用在工作上，她写信给前方的士兵——给别人的儿子们；晚上，她参加成人教育班，要找出新的兴趣，结交新的朋友。她几乎不敢相信发生在自己身上的种种变化。她说：“我不再为已经过去的那些事悲伤，现在我每天的生活都充满了快乐，就像我的侄儿要我做到的那样。”

伊丽莎白·康妮学到了我们所有人迟早都要学会的事情，这就是我们必须深知覆水难收的道理，很显然，环境本身并不能使我们快乐或不快乐，我们对周围环境的反应才能决定我们的感觉。

著名伦理学家R·W·爱默生说：“心理健全的标志是到处都能看到光明的秉性。”

快乐或随时保持人的思想愉悦的观念，能够在漫不经心的练习中巧

妙地、系统地培养出来。首先，快乐不是在你身上发生的事，而是你自己所做的、取决于你自己的事。如果你等着快乐主动降临，或者碰巧发生，或者由别人带来，那你可能要等很长时间。除了你自己以外，谁也无法决定你的思想。如果你等着环境来“验证”你所进行的快乐思维，你可能要等上一辈子。任何一天都有好与坏，没有哪一天、哪种环境是百分之百的“好”。这个世界上和我们的私人生活中，不断出现的各种因素和“事实”，不是体现出一种悲剧、抱怨的看法，就是一种乐观、快活的想法，这完全取决于我们的选择。在很大程度上，这是一个选择、注意和决定的问题，而不是思想上诚实不诚实的问题，好与坏同样“真实”。

能否快乐的关键问题，仅仅在于我们主要注意哪一方面，我们的思想集中在哪一方面。

3. 为自己找一个快乐的借口

《塔木德》说：“人死后，站在神的面前时，神讨厌那些规避他所赐予的快乐的人。”

一个人要想生活得幸福，必须充分认识到快乐的巨大意义和巨大价值，有积极、正确地追求快乐的强烈意愿，培养强烈的快乐意识、快乐观念，把快乐作为日常生活的必修课。

快乐，一方面取决于客观实际，另一方面则取决于认知、思维方式。如果觉得不幸福，就会感到不幸；相反，只要心里想快乐，绝大部分人都能如愿以偿。很多时候，快乐并不取决于你是谁，你在哪儿，你在干什么，而取决于你当时的想法。两个人从同一个窗口往外看，一个人见到的是泥土，一个人见到的是星星。有一个囚犯，当法庭宣布判处他5年徒刑的时候，他竟高兴得跳了起来，因为他一直以为要被判8年。所以，莎士比亚说：“事情的好坏，多半是出自想法。古希腊哲学家伊壁鸠鲁也说：“人类不是被问题本身所困扰，而是被他们对问题的看法所困扰。”只要掌握了乐观思维法、光明思维法，人生万事万物都能够引起我们的快乐。

约瑟和曼代是一个小村庄酒铺的合伙人。这一天，他们卖完存货，便一起驱车去城里买了一桶威士忌。

在回家的路上，天气渐渐冷起来，还刮起了大风，两个人互相开玩笑说对方想喝威士忌。但要真那样做，可就是个严重的问题，因为事前他们装酒的时候就曾约定，谁也不能先喝一口，那是他们一周的生活来源。

约瑟是个聪明的家伙，他翻了翻口袋，找到了5毛钱，于是，他对曼代说：“给你5毛钱，从你那份酒里卖一点给我喝。”

曼代是个生意人，他回答道：“既然你付现金，我自然是要卖给你的。”

于是，他舀了一杯酒给约瑟。约瑟喝了酒以后，不久就暖和了起来，而且变得很兴奋，而曼代的鼻子则因为冷而变得更青了。

他真嫉妒该死的约瑟能那么幸运地找到5毛钱！但是，突然他碰到了口袋里的那枚5毛硬币。

“现在，这钱可是我的啦！”他自言自语道，“为什么我不能拿它买酒喝呢？”

于是，他对约瑟说：“约瑟，给你5毛钱，从你的那一份里给我倒点酒喝。”

约瑟应声道：“有现金就行。”

他给曼代舀了一杯酒，收回了他那5毛钱硬币。

就这样，约瑟和曼代用那唯一的5毛钱互相买酒，你一杯我一杯地喝了一路。等他们到酒铺时，两个人都喝得暖烘烘的了。

“真是个奇迹啊！”约瑟嚷道，“想想看，整整一桶威士忌才花了5毛钱！”

犹太人认为，赚钱是为了生活，但生活并不是为了赚钱。生活的终极目的就是追求快乐，不要把贫穷当成不快乐的理由，为了快乐，我们不妨也为自己找个借口。

生活中，性格好的人总能看到生活中好的东西，对这种人来说，根本就不存在什么令人伤心欲绝的痛苦，因为他们即使在灾难和痛苦中也能找到心灵的慰藉，正如在最黑暗的天空中，心灵总能或多或少地看见一丝亮光一样。尽管天上看不到太阳，重重乌云布满了天空，但他们还是知道太阳仍在乌云上，太阳的光线终究会照到大地上来。

这种使人愉悦的性格不会遭人妒忌。具有这种性格的人，他们的眼里总是闪烁着愉快的光芒，他们总显得欢快、达观、朝气蓬勃，他们

的心中总是充满阳光。当然，他们也会有精神痛苦、心烦意躁的时候，但不同于别人的是，他们总是愉快地接受这种痛苦，没有抱怨，没有忧伤，更不会因此而浪费自己宝贵的精力，而是拾起生命旅途中的花朵，奋勇前行。

尽管这种愉快的性格主要是天生的，但正如其他生活习惯一样，它也可以通过训练和培养来获得或得到加强。每个人都可能充分地享受生活，也可能根本就无法懂得生活的乐趣，这在很大程度上取决于我们从生活中提炼出来的是快乐还是痛苦。我们究竟是经常看到生活中光明的一面还是黑暗的一面，在很大程度上决定着我们对生活的态度。我们完全可以运用自己的意志力量来做出正确的选择，养成乐观、豁达的性格，这有助于我们看到生活中光明的一面，即使在最黑暗的时候也能看到光明。

具有乐观、豁达性格的人，无论在什么时候，都感到光明、美丽和快乐的生活就在身边。他们眼睛里流露出来的光彩，使整个世界都溢彩流光。在这种光彩下，寒冷会变成温暖，痛苦会变成舒适。这种性格使智慧更加熠熠生辉，使美丽更加迷人灿烂。快乐的心情像一股永不枯竭的清泉，使人的灵魂得以宁静，使人的精力得以恢复，使美德更加芬芳。人的精神、灵魂、美德都从这种愉悦的心情中得到滋润。

快乐来自于活在当下，当你突然明白周遭微风拂过树梢、枝头弯折、山顶的薄雾和明亮的天空，全都是你的延伸之时，你就会感受到快乐。

4. 尽量含着微笑生活

《塔木德》说：“如果折断了一条腿，你就应该感谢上帝不曾折断你两条腿；如果折断了两条腿，你就应该感谢上帝不曾折断你的脖子。”

历经磨难的犹太人，不论面对怎样的处境，总是能够尽量以积极的心态去面对。

比尔在一家汽车公司上班。很不幸，一次机器故障导致他的右眼被击伤，抢救后还是没有保住，医生摘除了他的右眼球。

比尔原本是一个十分乐观的人，但现在却成了一个沉默寡言的人。

他害怕上街，因为总是有那么多人看他的眼睛。

他的休假一次次被延长，妻子苔丝负担起了家庭的所有开支，而且她在晚上又兼了一个职，她很在乎这个家，她爱着自己的丈夫，想让全家过得和以前一样。她认为丈夫心中的阴影总会消除的，只是时间问题而已。

但糟糕的是，比尔另一只眼睛的视力也受到了影响。一个阳光灿烂的早晨，比尔问妻子谁在院子里踢球，苔丝惊讶地看着丈夫和正在踢球的儿子。在以前，儿子即使跑到更远的地方，他也能看到。

苔丝什么也没有说，只是走近丈夫，轻轻抱住他的头。

比尔说：“亲爱的，我知道以后会发生什么，我已经意识到了。”

苔丝的泪就流下来了。其实，苔丝早就知道这种后果，只是担心丈夫受不了打击而要求医生不要告诉他。

比尔知道自己要失明后，反而镇静多了，连苔丝自己也感到奇怪。

苔丝知道比尔能见到光明的日子已经不多，她想为丈夫留下点什么。她每天都把自己和儿子打扮得漂漂亮亮，还经常去美容院，在比尔面前，不论心里多么悲伤，她总是努力微笑。

几个月后，比尔说：“苔丝，我发现你新买的套裙那么旧了！”

苔丝说：“是吗？”

她奔到一个他看不到的角落，低声哭了起来。她那件套裙的颜色在太阳底下绚丽夺目。

苔丝想，还能为丈夫留下什么呢？

第二天，家里来了一个油漆匠，苔丝想把家具和墙壁粉刷一遍，让比尔的心中永远都是一个新家。

油漆匠工作很认真，一边干活还一边吹着口哨。干了一个星期，他终于把所有的家具和墙壁都刷好了，同时也知道了比尔的情况。

油漆匠对比尔说：“对不起，我干得很慢。”

比尔说：“你天天那么开心，我也为此感到高兴。”

算工钱的时候，油漆匠少算了100美元。

苔丝和比尔说：“你少算了工钱。”

油漆匠说：“我已经多拿了，一个等待失明的人还那么平静，你告诉了我什么叫勇气。”

但比尔却坚持要多给油漆匠100美元，他说：“我也知道了原来残疾

人也可以自食其力，生活得很快乐。”

原来，油漆匠只有一只手。

当我们感到不开心时，不妨分析一下自己认识上的偏颇，摆脱顾影自怜的思想，更客观、更全面地看待自己和别人，尽量含着微笑生活，那么，我们就会成为情绪的主人，而不是受外界情况的支配。

5. 快乐在于追求的过程

《塔木德》说：“愉快的心境会让人保持活力，欢乐会使人益寿延年。”

莱格的爸爸是一位富商，但不幸患了绝症。临终前，富商见窗外的市民广场上有一群孩子在捉蜻蜓，就对4个未成年的儿子说：“你们到那儿给我捉几只蜻蜓来吧，我许多年没见过蜻蜓了。”

不一会儿，莱格的大哥就带了一只蜻蜓回来。富商问：“怎么这么快就捉了一只？”

大儿子说：“我用你送给我的遥控赛车换的。”

富商点点头。又过了一会儿，莱格的二哥也回来了，他带来两只蜻蜓。富商问：“你这么快就捉了两只蜻蜓？”二儿子说：“我把你送给我的遥控赛车租给了一位小朋友，他给我3分钱；这两只是我用两分钱向另一位有蜻蜓的小朋友租来的。爸，你看这是那多出来的1分钱。”富商微笑着点点头。

不久，老三也回来了，他带来10只蜻蜓。富商问：“你怎么捉这么多蜻蜓？”三儿子说：“我把你送给我的遥控赛车在广场上举起来，问：‘谁愿玩赛车，愿玩的只需交1只蜻蜓就可以了。’爸，要不是怕你着急，我至少可以收20只蜻蜓。”富商拍了拍三儿子的头。

最后到来的是莱格，他满头大汗，两手空空，衣服上沾满了尘土。富商问：“孩子，你怎么搞的？”莱格说：“我捉了半天，也没捉到一只，就在地上玩赛车，要不是见哥哥们都回来了，说不定我的赛车能撞上一只落在地上的蜻蜓。”富商笑了，笑得满眼是泪，他摸着莱格挂满汗珠的脸蛋，把他搂在怀里。

第二天，富商死了，他的孩子们在床头发现一张小纸条，上面写着：“孩子，我并不需要蜻蜓，我需要的是你们捉蜻蜓的乐趣。”

幸福快乐与否，不在于目的的达到，而在于追求本身及其过程。当你匆忙实现一个又一个目标的时候，是否偶尔停下来，享受一下生活的乐趣呢？

6. 不为明天而忧虑

一般人所说的一天，一定是从早上到傍晚，但对犹太人来说则完全相反，这也许是犹太人在受到长年迫害后，仍能坚强站起来的真正原因！

犹太人的一天是从日没开始的，若以安息日为例，它是从星期五的日没开始，到星期六的日没为止，这种时间观念是犹太人所特有的。

《塔木德》中讨论过：“为什么一天要始自日没呢？”他们得出的结论是：与其明亮地开始、黑暗地结束，倒不如黑暗地开始、明亮地结束，来得令人欣慰。人生不也是如此吗？由这件事可以看出犹太人是乐观的。

的确，犹太人是乐观的，几乎乐观到天不怕地不怕的地步，他们认为只要事过境迁，一切都会好转。当然，他们也很努力，无论遭遇何种逆境，他们绝不会放手不管，一定会坚持到底，永不放弃希望。

《塔木德》说：“今天将要发生的事我们都还不知道，何必为明天而烦恼呢？”

在现实生活中，有些人一发现自己有快乐、幸福的感觉后就感到奇怪，想知道是不是什么地方出了毛病，并开始怀疑这种感觉能否持久。……拥有幸福的人感到的是一种强烈的恐惧，以致他们不能把握住幸福，所以，他们几乎是在获得了幸福的那一刹那就失去了它。

很大程度上，我们心灵平静的程度取决于我们能否生活在现在时。无论昨天或去年发生了什么，明天也许发生或不发生什么，你身处的都是现在时——永远如此！

毫无疑问，许多人都已精于将大部分时间花费在为各种各样的事焦虑的“神经焦虑”艺术上。

我们让过去的问题和未来的忧虑来控制我们的现在时刻，如此以至于以焦虑、受挫、沮丧和不抱希望而告终。另一方面，我们搁置了我们的满足感、我们固有的优势以及我们的幸福快乐，经常说服自己“有朝

一日”会比今天更好。不幸的是，这种指望将来的同一心理运动只会使我们重复过去，以至于“有朝一日”永远不会真的到来。约翰·列侬曾说：“生活是在我们忙于制定其他计划时所发生的一切。”当我们忙于制定“其他计划”时，我们的孩子在忙着成长，我们所爱的人在离去或死亡，我们的身材在走形，我们的梦想在逝去。简而言之，我们错过了生活。

许多人将生活过得如同是为了以后某一日的彩排。实际上，没有人能够保证自己明天仍在这里。现在是我们所拥有的唯一时间，也是我们能够加以控制住的唯一时间。当我们的注意力处于现在时，我们就会将恐惧从头脑中排除出去。恐惧就是我们对于未来可能发生的事件的忧虑——我们将没有足够的钱，我们的孩子将会陷入麻烦，我们将会衰老并死亡，如此等等。

为了战胜恐惧，最好的策略是学会将你的注意力拉回到现在时。马克·吐温说：“在我的生活中，我经历了一些可怕的事，只有一些事真的发生了。”这表达得很明确：无须为将来而烦恼。实践一下将你的注意力保持在此地此时，你的努力将产生巨大的益处。

如果天上的星辰一生只出现一次，每个人一定都会出去仰望，而且看过的人一定会大谈特谈这次经验的庄严和壮观。传媒一定提前就大作宣传，而事后许久还大赞其美。星辰果真只出现一次，我们一定会早做准备，决不愿错过星辰之美。不幸的是，它们每晚都闪亮，所以我们好几个月都不去抬头望一眼天空。

正如罗丹所说：“生活中不是缺少美，而是缺少发现。”不会欣赏每日的生活是我们最大的悲哀。其实，我们不必费心地四处寻找，美本来是随处可见的。

可惜的是，生活中的此时此地总是被忽略，我们无意中预支了“此刻的生活”。想一想吧，早上还没起床时，你就开始担心起床后的寒冷而错失了被子里最后几分钟的温暖；吃早餐的时候你又在想着开车上班的路上可能会堵车；上班的时候就开始设计下班后怎么打发时间；参加派对又在烦恼着回家的路上得花多少时间。

我们总是生活在下一刻里。我们急着等周末来临、暑假来临、孩子长大、年老退休。等我们老时，我们真的也可以说是：“我真是等不及要去死了！”

我们一刻也不停地转着。我们对堵车的公路乱骂脏话；我们在超市中像没头的苍蝇，毫无耐性；我们对着电视机不停地调换频道；我们一个劲地催促孩子快点。难道这是宇宙的报复吗？我们毁了宇宙，宇宙就用时间来控制我们。

梭罗说：“我们可以杀死时间而毫无后遗症。”我们确实在“杀”时间。这曾经是无所事事的说法，但现在我们是真的在摧毁我们的时间。我们的时间花在杀死灵性、杀死享受愉悦的能力上。我们过于从自我中心，以为创立了人类有史以来一个最佳的文明，但我们根本没有时间享受。这就像是浮士德与魔鬼的交换条件。

弗莱特认为，现代人之所以不能拥有此刻的、美好的生活，是因为我们总是担心时间不够，就像我们总是觉得钱不够一样。学习享受已经拥有的时间、金钱与爱，是我们最重要的一课。

7. 钱是赚来的，而不是攒来的

《塔木德》说：“钱是靠赚出来的，而不是靠克扣自己攒下来的。”

犹太人中流传着这样一则笑话：

卡恩站在一个百货商场门口，目不暇接地浏览着五彩缤纷的商品。这时，他身边走来一个衣冠楚楚的绅士，口里叼着雪茄。卡恩恭敬地走上前去，对绅士礼貌地问：“您的雪茄很香，好像很贵吧？”

“两美元一支。”

“好家伙……您一天抽几支呢？”

“10支吧。”

“天哪！您抽烟多久了？”

“40年前就抽上了。”

“什么？您仔细算算，要是不抽烟的话，那些钱足够买这幢百货商场了。”

“那么说，您也抽烟了？”

“我才不抽呢。”

“那么，您买下这幢百货商场了吗？”

“没有。”

“告诉您，这一幢百货商场就是我的。”

谁也不能说卡恩不聪明，其一，他心算能力很快，一下子就算出抽40年2美元一支的雪茄可以买一幢百货商场；其二，他很懂得勤俭持家、积少成多的道理，并身体力行，从不抽烟。然而，卡恩的智慧并没有变成钱，因为他既没有享受雪茄，也没有攒下可以买下百货商场的钱。所以，卡恩的智慧是死智慧，绅士的智慧才是活智慧。

《塔木德》还说：“放在自家钱柜里的金钱的闪光，只能吸引它的所有者毫无价值的注意力，正如萤火虫的辉光只能把自己暴露给它的捕捉者。”

真正的犹太人并不像某些文学作品中描绘的那么吝啬，他们甚至时常告诫自己的孩子，一定要摒弃吝啬的不良习惯。

何谓吝啬？简单地说，就是小气，是一些人对待金钱、对待财物的一种“特殊态度”。因为特殊，所以就有与一般人不同的特征。

凡吝啬的人都是金钱的奴隶，而不是主人。对这种人来说，唯有金钱、财物才是最重要的。为钱而钱，为财而财，敛钱、敛财是这种人的最大嗜好，也是他们人生的最大目的。他们的生活公式是：挣钱、存钱，再挣钱、再存钱……他们最大的乐趣是“数钱”：今天比昨天多了多少，明天比今天还会多多少。他们的哲学是：多了还要多，永远不会有满足的时候。

凡吝啬的人一般都不懂人与人之间的感情。他们不懂得亲情，不懂得友谊，不懂得同事间的感情，若是有的话，也要以金钱的标准去衡量。他们一般的处世原则是，认钱不认人。即使是对家人，也始终毫不含糊，“账”总是算得清清楚楚，为了金钱有时甚至达到了“六亲不认”的程度。

凡吝啬的人一般都是自私、贪婪的。这种人只会嫌自己发财的速度太慢，发财“效率”太低，总想不劳而获或者少劳多获，因而挖空心思、不择手段地算计他人、算计集体、算计社会，一般的情况是：在吝啬者口袋里的金钱或多或少地带有不洁的成分，廉耻、天良、真理，都会沉溺在吝啬者的吝啬之中。

吝啬贪婪者并不缺金钱、财富，然而其灵魂、精神却是在日趋贫穷。

其实，吝啬是吝啬者看不透人生的真实表现。他们不懂得一个简

单的道理：他，赤条条地来到这个世界，最后也只能赤条条地离开这个世界。所以，吝啬实际上是吝啬者为自己头上套上的一条无形的精神枷锁。它使人成为金钱的奴仆，使人活得不自在、不痛快，甚至让人变得卑鄙和龌龊。

如果以一个人拥有的金钱多少来衡量其成功的大小，毫无疑问，这是一件令人茫然困惑的事情。从本性上讲，每个人都想成为一个成功者。一个意志坚定、头脑敏锐、动作敏捷的人，一旦抓住机会，便会立即“上马”，不择手段地赚钱。这些人完全有可能既没有高尚的品质，也不会实施任何善行。一个一心只想着钱而意识不到更高的力量的人，虽然可以腰缠万贯，但他始终只是一个非常可怜的生物。所以，正确的人生观是：既要学会赚钱，也要会享受金钱给人带来的快乐。

8. 花钱应量力而行

《塔木德》说：“当用则用，当省则省。”“吝啬在有的时候和节约一样，是一种优秀的品质。”“花一块钱，就要发挥一块钱的100%的功效。”

都说现在钱难赚，越来越多的人感到自己必须节衣缩食，但挥霍无度的人数也未见减少，甚至还有往上攀升的迹象，呈现两极化的奇特现象。

很多大型的百货公司在周年庆的时候，屡屡传出一出手就刷卡百万的顾客，更有香港艺人因理财不当、入不敷出，不得不宣布破产的消息，足见奢华浪费的人在一片哀鸿遍野的不景气声中，还是能交出令人瞠目结舌的亮丽成绩。

老实说，钱是拿来用的，而不是拿来浪费的。一个人可以用钱买心爱的物品、买安全感、买快乐的感觉，无论买的是什麼，一个最重要的原则就是当用则用、当省则省，这才是用钱的最高境界。

学会花钱，是致富的一个必要条件。世界上最会赚钱的人，无不是最会花钱的人。小气，并不是讽刺，这是有钱人的看家本领。精打细算，不乱花钱，才是大富翁的真正风度。

如果你货币紧张，不妨推迟10天购买新上市的蔬菜（这并不会少了鲜度）；推迟一个月购进应时服装（这并不影响你的漂亮）；推迟一

年购买走俏用品（这并不改变你的风度）。粗制品并不比精制品少了营养，首饰并不是人的必需，名牌并不反映价值，这些都是消费中诱惑你手中货币的执手。

成熟的犹太人绝不会为了面子而“装阔”。

然而，我们发现，现实中越是没钱的人，越爱装阔。这似乎是个心理问题。因为没钱的人容易产生抗拒心理，他们内心常在交战：“我只能买这种便宜货吗？”这时自怜便油然而生，更因顾虑到别人的眼光，而忐忑不安。所以，当他们面对一件商品时，往往考虑虚荣比考虑价格的时候多，没钱的自卑感像魔怪一样缠得他们犹豫不决，最终屈服于虚荣，勉强买下自己能力所不能及的东西。于是，社会上便有了一种怪现象，越穷的人，越不喜欢廉价品。

仔细想想，穷人的虚荣心比富人更强，他们因为乱花钱而永远无法存钱，富人则相反。

有一位管理着数家大公司的董事长，从来不在乎别人对他的称呼——“小气财神”。他和朋友去餐馆吃饭时，大都随便点一些菜，并不讲究非叫一级的好菜，以显示自己的财富。有些人则不行，本来没有别人有钱，却怎么也不敢潇洒地点那三级菜，担心招来轻蔑的眼光。

如果你再留心看那些成功的百万富翁，他们的穿着打扮都很随便、俭朴，有的真是近于邋遢，不认识他们的人很难相信他们拥有巨额的财富。

年轻人往往是最爱虚荣的。一个刚赚了一点钱的小伙子，非要请女友吃高级餐馆，入高级舞厅。有些只租得起3平方米小房间的年轻人，却非要倾其所有买一部汽车带着女友玩。试想，这样的人又怎能不穷呢？越装阔越穷，越穷越装阔，形成了一个跳不出去的贫穷的恶性循环。

许多习惯于挥霍的人，往往不是因为觉得这件物品非买不可，而是想要享受一掷千金的快感和让人羡慕的虚荣感。

这种人觉得没钱就代表丢脸，所以非要展现出富豪之家的气势，为的就是逞一时之快，却没想到当习惯变成瘾，而瘾又戒不掉时，就必须付出惨痛的代价了。于是，之前辛辛苦苦建立的豪华排场、华丽形象，在一夜之间瓦解，那种从云端重重摔下的感觉，其实才是真正的丢脸。

有些人平时为了赚钱，像拼命三郎一样努力工作，上下班塞车要忍耐、被老板骂要忍耐、工作压力大要忍耐、薪水低要忍耐……一切的忍

| 244 | 塔木德智慧全集

耐就是为了多赚一些钱，让自己拥有更好的生活品质。

可是，有时他们却因为一时的情绪不佳，或是遭受某些挫折，就拿辛苦的血汗钱来发泄，疯狂地酗酒、没有节制地刷卡、因冲动而买一堆用不到的东西……这些都是很不理智的行为，也可以被解释为当省不省的错误行为。

等到自己的存款数目不断下降后，才忽然发现自己可用的筹码所剩无几了，于是又开始缩衣节食，天天吃泡面，造成营养不良；该付的费用不付，造成循环利息，负债累累……这就是当用不用而造成的更大损失。

有些人永远都无法面对自己现在所站的位置，一心想把自己和不同阶层的人放在同一个天平上比较，之后只好用不健康的心态去面对残酷的事实。

当自己没钱的时候，喜欢和有钱人比较；当自己有钱的时候，喜欢和更有钱的富豪比较，一路比较下来，除了多了一层又一层的面具外，还养成了打肿脸充胖子的习惯，得不偿失。

无法过优裕的生活、无法全身上下都是名牌、无法任意挥霍，这些都不应该是让一个人丢脸的理由，因为它们本来就只存在一小部分人的身上，完全可以漠然视之。

绝大多数人都过着必须精打细算的生活，在消费的时候必须量力而行，这是非常平常而大众化的现象，没有必要为了虚荣而做出超出自己经济能力的选择。

如果为了给自己争面子而铺张，最终吃亏和难受的只能是你自己。

9. 赚钱不难，用钱不易

《塔木德》说：“金钱可能是个慈悲的主人，同时也是能干的庸人。”“赚钱不难，用钱不易。”“有钱是好事，但是知道如何使用更好。”

有一位妇女老是向她的朋友抱怨自己的先生太会花钱，不懂得节制，以至于到现在还住在一幢破旧的房子里，一遇到雨天就碰上外面下大雨、里面下小雨的窘况，但也只能无可奈何。然而先生知道后，当然也有话要说。他认为自己每天已经很辛苦地在工作了，一个月少说也赚了三四千，弄不清楚为何家里的钱还是不够用。其实，归根结底，问题

还是出在家庭理财上。

你可能听说过，有些有钱人不仅花费不多，而且能利用钱滚钱，赚取更多的财富。相对而言，多数人却让各种支出减少了不少收入，能用于投资的已经所剩无几。而且，这些投资也常常是听人提及或看了报章上相关报道后，一时兴起而做的投资，往往赚不了什么钱。

其间的差异是，有钱人会利用经验丰富的理财专家或顾问来替自己节支开源，一般人则无法负担大笔的顾问费用。不过，只要你愿意，花点时间好好规划一下自己的财务，不仅可以避免“外边大雨，里边小雨”的窘况，而且能使你活得更舒服。

理财要理得好，就需像请理财顾问一样，首先做好计划，然后持续不断地去执行并改进，才能从中受益。一般而言，理财应该能达成下列目的，才能算理得好。

（1）可以不断增加收入

每个人的收入来源可能都不相同，有人继承家产，靠家族企业获取收入，或不去生产坐收利息；有人做生意或自己开创事业；有人则受雇于人领取薪金；理财贵在能“开源节流”，在开源方面，就是通过理财，在现有的财富基础上增加或创造财富。投资获利算是这方面最典型的方式。

（2）能够减少不必要的支出

任何人都不可能在处理钱财时“只进不出”，只是，支出的方式与习惯也是因人而异。有些人挥霍无度，有些人过于吝啬。善于理财的人则在支出时让金钱发挥最大的效用。另外，在税收制度越来越健全的形势下，税收将是个人的一大笔开支，理财的原则是“能少则少”；对于各种意外遭遇的损失，则利用可能的救济途径（如买保险）来弥补。凡此种种，都是希望将支出减少至最低程度。

（3）可以提高个人或家庭的生活水平

通过开源节流，个人或家庭就可以有较宽裕的经济能力来改善、提高生活水平，丰富生活内容，甚至增加生活的享受。由租房到拥有自己的房子，由乘公车上上班到开自己的汽车，或由蜗居国内到出国旅游等等，都是这方面的具体实例。

(4) 可以储备未来的养老所需

任何人都不能工作一辈子，“鞠躬尽瘁”，严格说来并不值得鼓励。而除非是家财万贯，多数人在退休后，都会丧失固定收入，有些人虽有子女可以奉养，一般而言，还是需要有独立的经济能力，才不至于生活窘迫，晚景凄凉。所以，在自己还有工作能力时预做准备，储备退休后的养老所需，是很有必要的。好的理财计划，应该包括这个重要项目。

一位事业成功的美国女士把理财分为消极的理财和积极的理财。消极的理财是指各式各样的钱财处理，积极的理财则是把钱财及相关事务纳入有计划、有系统的管理。要达成上述的理财目的，需要积极的理财。

要实现积极的理财，首先应制定切合实际的目标，随着知识的不断积累和经验的日益丰富，不断改进和完善理财计划。记住，在参与马拉松比赛的开始阶段，最好采用慢跑。

通过实际行动，你才能设计出自己的方案。首先征求顾问的意见，再制定实际的目标，要知道目标会随着你实际经济情况的变化而变化，但要始终想办法支持你的计划。对大多数人而言，最终的目标是要实现财务自由，要从日复一日的繁重工作中解脱出来，不再为钱而工作。

不论你是为自己工作，还是为其他人工作，如果你想富有的话，就好好关注你自己的事业。在关注个人事业期间，有利于你的计划方案就会逐渐显现。因此，不要吝惜时间，千里之行，始于足下，只要你每天走一小步，日积月累，就会得到一生中梦想的所有的东西。

制订计划的过程非常有价值，因为在与不同的顾问打交道时，你能够学到很多东西。但是，如果你对自己的投资计划都很模糊，你的顾问也很难搞清楚该怎样来帮助你。

许多人真的很难说出他想从现实生活中得到什么，因为生活中有那么多种选择摆在面前，并且其中的很多选择都令人激动。因此，那么多人换了一个又一个工作，从事这个业务又从事那个……但从来没有真正达到他们所期望的财务状况。所以，尽管他们投入了大量宝贵的时间和金钱，却毫无计划、碌碌无为地度过了一生。他们可能非常满意自己正在做的事，但却不知道他们正在失去更有价值的东西。

很多人都已习惯量入为出和未雨绸缪的生活，所以他们从来不会知道自己的生活可以变得有多好。他们照样度年假、买豪华轿车、挥霍金钱，甚至负债去支付这些花费，然后又产生负罪感，感到很不安。但他们从来没想过假如他们有个财务计划，他们可能的财务状况会是什么样，也从未想过他们这样的花费是在浪费。

保持年轻、精力旺盛的秘诀，就是在成长的过程中不断找到新的目标，然后不断地成长。最可悲的事，莫过于看到人们对生活中完全有可能实现的东西缺乏信心，自己贬低了自己。很多人过着俭朴的生活，节衣缩食，并认为这样做才叫有经济头脑。其实，这叫财务节制。随着年龄的增长，这种困境就会在他们的脸上和对生活的态度上表现出来。很多人把自己的一生囿于财务无知的笼子里，就像动物园中关在笼子里的野狮子一样，来来回回踱着步子，猜想着它们所熟悉的生活将会发生什么样的事情。在学会怎样制订计划的过程中，人们最重要的发现就是了解了他们生活中可能会发生的种种财务状况，这是最有价值的。

那些仅仅为了稳定的生活而制订计划，或者认为“退休后我的收入就会减少”的人，只是在计划拮据的生活，而不是在计划富足的生活。可是，既然造物主给我们创造了无限丰富的物质生活，为什么我们还要计划过一种拮据的生活呢？

10. 三天喝一次的酒是黄金

《塔木德》说：“早晨的酒是石头，中午的酒是红铜，晚上的酒是白银，三天喝一次的酒则是黄金。”犹太人对饮酒很有节制，因此我们很少看到喝得烂醉如泥的犹太人。

犹太人很少会喝到醉得不省人事的程度，在犹太文学中，也几乎没有出现过这种人。但是，酒和犹太人之间，却有着密不可分的关系，小孩子从小就清楚葡萄酒的味道，安息日时，酒是不可或缺的欢悦之一。此外，《圣经》上也不断反复说明酒的功用，还时常用酒来比喻快乐的事情或丰饶的物产。

《塔木德》说：“饮酒适量，可以促进头脑的灵活。”但这本书也同时告诫我们：“饮酒过度会失去智慧。”长久以来，许多拉比都承认，酒对人类而言，是一种美妙无比的药物，只要有酒的地方，就可以

少用许多药物。

贤人们一面介绍酒的乐趣，同时也告诫过饮之害。

夜晚一到，其他民族的多数人都喝得醉醺醺的，但是，几乎所有的犹太人，都能在适度的饮酒后，翻开书本来充实自己，或是倾听优美的音乐，来松弛一天紧张的生活。

犹太人认为，问题不在于不要享乐，也不是尽量少享乐。这样做不是美德而是忧伤，不是节制而是禁欲，不是适度而是无度。平息饥渴不是比消除悲哀更好一些吗？没有一个神，除了嫉妒者之外没有一个人，会对我们的无能和痛苦感到快乐，没有人把我们的眼泪、呜咽、担心以及内心无能的其他标志当成美德。相反，我们感受的喜悦越是强烈，我们体验的完美越是理想，我们就更加必然的具有神性。因此，一个明智的人应该尽可能使用一切物品，并从中获得快乐，但是不要到厌倦的程度，那样就不是享乐了。

可见，犹太人所主张的，不是要少享乐，而是要更好地享乐。节制在肉欲中是适度，是确保一种更纯洁或更充分的享乐。这是一种经验丰富、技巧熟练、有教养的情趣。斯宾诺莎曾经写道：“我认为一个明智的人为了恢复健康和体力，会吃数量适中的美味食物和鱼类，其他如香料、绿色植物、装饰、首饰、音乐、体育活动、演出等等都同样如此，每个人都能消费而不会给别人造成任何损害。”节制就是这种适度，通过它，我们才成为各种娱乐的主人，而不是它们的奴隶。这是自由的享乐，只会享受得更好，因为它也享受着它自身的自由。

当人不是酒精的奴隶时，喝酒是多么快乐！当人不是肉欲的奴隶时，做爱是多么快乐！这些娱乐因为更自由而更显纯洁，因为控制得当而更愉快，因为少受支配而更从容。这是否容易做到？当然不是。是否可能做到？并非永远如此，不是随便什么人都能做到。正因为如此，节制才是一种美德，也就是一种优点。亚里士多德说它是两座对立的深渊之间的一条山脊，位于纵欲与麻木之间、位于放荡者的阴郁与性无能者的忧伤之间、位于贪吃者的反胃与食欲不振者的恶心之间。忍受自己的肉体是多么不幸啊！享受和使用自己的肉体是多么幸福啊！

不节制的人是一个奴隶，由于到处都随身带着他的主人，他所受的奴役就更为深重。他是他的肉体的俘虏，是他的欲望或习惯的俘虏，是它们的力量或他的软弱的俘虏。

在一个不太贫困的社会里，水和面包几乎从不缺乏；在最富裕的社会里，金子和奢侈品却总是不够。我们既然不满足，又怎么会幸福呢？我们的欲望既然没有止境，我们又怎么会满足呢？饿的时候有东西吃是多么幸福啊！吃过之后不饿了是多么幸福啊！只要顺从自然，该是多么自由啊！

节制是获得自主的一种手段，正如自主是获得幸福的一种手段一样。能节制的人懂得知足常乐，这个“足”是多少无关紧要，它是能力，是满足。

因此，节制也许像所有的美德一样，属于享乐技巧的范围，这是欲望对它自身、活着的人对他自己的一种加工。节制不打算超越我们的限度，而是尊重它们。它与其说是精神的，不如说是伦理的美德；它不属于责任，而属于情理。这是享乐方面的明智，即要尽量享乐，尽可能享受得更好，但是，这要通过感觉或意识的强化，而不是通过无限增加客体来达到目的。可怜的唐璜，他需要那么多的女人！可怜的酒鬼，他需要喝那么多的酒！可怜的贪吃者，他需要吃那么多东西！

一个人应该自然而然地享乐，当享乐合乎情理的时候，就容易满足，肉体也容易平静下来。还有什么比解渴更简单的呢？除了极端贫困之外，还有什么比一个肚子或一个生殖器更容易满足的呢？还有什么比我们正常和必需的欲望更为有限呢？难以满足的不是肉体。使我们注定陷于缺乏、不满足或不幸的无止境的欲望只是病态的想象。我们有比肚子更大的梦想，却荒谬地责备我们的肚子太小！智者则相反地“对欲望和恐惧都确定了限度”：这是肉体的限度，也是节制的限度。但是，不节制的人无视这些限度，或者想越过去。他们不再饿了？他们就让自己呕吐。不渴了？吃点咸花生，或者再来点酒——就又想喝了。不想再做爱了？几本淫秽杂志就会使他们重振精神……这是能做到的，可是何必呢？而且要付出什么代价呢？这些人没有（通过快乐本身）从快乐中解放出来，就这样成了快乐的俘虏！缺乏的俘虏，以至于他在过度的满足后还是缺乏这些快乐！于是，他们说，没有任何饥渴是多么可悲啊……这是因为他们想要更多，永远要更多，不知满足，甚至对太多都不满足！所以，放荡者都是阴郁的，酒鬼们都是不幸的，还有什么比一个吃饱的馋鬼更可悲的呢？

蒙田说：“不节制是享乐的瘟疫，节制不是它的负担，而是调味

品。”节制能使人品味快乐的“最优雅的甜蜜”。粗茶淡饭和美酒佳肴会使人同样快乐；在需要时送进嘴里的大麦面包和水，会使人快乐无比。习惯于花钱不多的粗茶淡饭有利于增进健康，使人在生活所必需的事务中富有活力，使我们在不时接近昂贵的食物时能够保持良好的情绪，并且面对厄运毫不畏惧。

11. 积极跨过人生的三重门

犹太人认为，与疾病搏斗的最有效方法，不是消极地杀死细菌或毒素，而是积极地设法使自己的身体强健起来。

因为，在犹太人眼中，当有充分的营养和休息后，身体自然而然就能抵抗疾病。

同样的道理，犹太人认为，生命的天平常在希望和绝望之间摇摆不定，只要增加希望的分量，便能保住生命，也就可以让天平的指针倾向有利于自己的方向。所以，犹太人坚信与其和绝望搏斗，不如维持希望。

“我们必须勇敢，并且运用自己所具备的优良本质，借以生存下去，更要发挥这一种能力来认识自己。经常有恐怖、谨慎、懦弱及胆怯等因素控制着我们的活动，所以，我们最大的敌人是妨碍自己的本能，也就是与生俱来的‘欲望’和‘个性’。”一位犹太拉比告诫人们时说。

《塔木德》中还有一句话：“今天将要发生的事我们都还不知道，何必为明天而烦恼呢？”

犹太人认为，人生有三道门，分别通往过去、现在和将来；不可关闭这三扇门中的任何一扇，同时还要对每一扇门都存着希望，借着过去的经验来把握现在、创造未来。这是人生的真正目的。

在犹太人心目中，人的一生并不只是由今天和过去两个因素构成，还应包括有很多“明天”的成分在内，而明天的那一部分，也就包括明天一定能好转的“希望”部分。所以，人不仅是能生存在过去和现在之中的动物，同时也是能够生存在未来之中的动物。

犹太人为什么尊敬年高德劭的长者？因为他们“过去”的那一扇门中有宝物。为什么年轻力壮的男女都很美？因为他们“现在”的门中有

宝物。孩子为什么可爱？因为他们象征着“未来”。

犹太人很倔强、好强、不屈不挠，绝不甘心落在别人之后，他们认为谁灰心、谁气馁，谁就是失败者。

犹太人认为，有晴朗的日子，也会有阴暗的日子，事情既然已经成为过去，谁也无可奈何。神为了补偿人的过去，所以赐给人未来，只要不失去希望，人就一定能随心所欲地创造未来。

因此，犹太人对困难和逆境既不灰心，也不气馁，总是保存着希望而顽强地生活着。

12. 不要用短暂的满足换取长期的痛苦

《塔木德》说：“宁可一辈子只吃洋葱，也不愿为了饱餐一顿鸡鸭鱼肉而让其他日子挨饿。”

精明的犹太人非常重视“量入为出”的原则。

犹太商人麦赛福坐在院子的回廊中，和一个朋友谈论生活。查尔斯递给他一根古巴雪茄，然后盯着看麦赛福吐出第一口烟的样子，显然，他是个懂得烟草的真正行家。

查尔斯是我们通常说的“够档次”的那种人。他在公司里担任高级主管，开着一部漂亮的车，加入了他那个层次的俱乐部，抽高级香烟，时常品尝高档酒，婚姻很幸福，3个孩子也非常出色。

交谈一直让人觉得很愉快，后来他们谈到了工资收入和日常费用，慢慢地，查尔斯露出了忧郁的神情，原来他的收支不平衡，开销过大。比如高尔夫俱乐部、每月一次在高档酒店的晚餐、孩子上的私人学校等等。随后，他在每一项的后面都加上了“价码”。过了十几分钟，麦赛福发现中间有一段距离——工资与“必要花销”之间的差距。

麦赛福觉得自己脑袋后边的头发都竖起来了！“天呐，”他想，“他晚上还睡得着觉吗？”查尔斯每个月都有两三千美元的缺口！麦赛福想了想，继续问他：“每个月20号左右你的工资就花光了，然后你怎么办呢？”

“然后我就用信用卡付账。我确实能感觉到生活的压力。”他深深地吸了一口雪茄，漠然看着远方。

实际上，查尔斯很早以前就“破产”了，他已经养成了那些嗜好，

离不开前面讲的那些让他感觉幸福舒适的东西了。

麦赛福简单算了一笔账，如果查尔斯再这样过上几年的话，他今后就是一工作到死也无法还清以前欠下的债务。这笔债是他为了追求外表“看起来不错”而欠下的，其实也是为了给周围那些同样“看起来不错”的人看的。

事实上，很多人和查尔斯一样，为了与别人攀比，过着入不敷出的日子，他们看着别人开漂亮的跑车，经常享用每顿100美元的晚餐，也忍不住这样去做。在他们开车和在俱乐部里的时候，确实令人艳羡，但是他们中的大部分人都是通过透支才做到这一点的。

看看你周围的人，那些过着“高档”生活的人，结识他们并与之交谈，你会发现他们中有不少人都面临着与查尔斯同样的窘境。

我们每个人都或多或少地想纵容一下自己，给自己和周围的人留下深刻的印象。但是，你应该避免用短时间的满足，去换取长时间的痛苦，而应该用长时间的富足去换取没有任何负罪感的、支付得起的享受。

犹太人出门买东西，不论花费多少，不论东西便宜或是贵重，都一定要有账单。所以，许多犹太人到一些地方，看到餐厅中只报账而没有账单的情况，就会觉得有些不可思议。许多民族对待金钱的态度要比犹太人马虎得多。

据说有一位希腊人经常光顾某家餐厅，每次吃大致相同的饭菜，但每次结账价钱都不太相同，但相差不多。他的犹太朋友听说这件事后，十分惊讶，要追究所以然。希腊人说：“这么一点小钱，何必认真？”犹太人一边摇头，一边口呼上帝，仿佛犯了什么大罪过。

犹太人很吝啬吗？其实并非如此，他们只是不付没有道理的钱。犹太人认为这是他们绝大的优点，是重视金钱的表现。

大多数犹太人不喜欢东方民族广泛赠送礼物的习惯，原因也在于此。

有一位犹太人在逛一家日本百货公司的时候，偶然和一位日本经理攀谈起来。那位日本经理很认真地问：“情人节、圣诞节、父亲节、母亲节等，我们都沿用了西方的习俗，可是还嫌不够，请问在你们的风俗之中，还有没有可以送礼物的节日呢？如果有的话，请你赶快告诉我，因为我们日本人是很喜欢送礼的。”

这种说法在犹太人中成了笑谈。

犹太人虽然也会在某些值得庆祝的日子里交换礼物，但只限于和自己有血缘关系的亲戚，所送的东西也是很便宜的礼物。

13. 休息比工作更重要

《塔木德》说：“会享受生活的人，才能够更好地去创造生活。”

犹太人自我解放的要诀是要让自己休息，并要懂得如何休息。犹太人的精明在于，他们懂得如何计算少休息几年和多休息几年的利弊。

犹太人多是商人，商人和普通人相比，几乎没有什么工作定时，随时都有事，只要他愿意，一辈子也干不完。工作耽搁了，钱就会减少，犹太人绝不浪费一分钟时间。但是，对犹太人来说，身体健康是根本，而身体健康需要休息。休息必将与工作相冲突，这时犹太人会毫不犹豫地放弃工作，选择休息。

假如你向犹太人提问：

“你们工作一小时可赚钱50美元以上，如果每天休息一小时，一天就少赚50美元，一年少赚1.8万元以上，这值得吗？”

犹太人算得更快：

“假如一天工作8小时不休息，一天可赚400美元，我的寿命将减少5年，按每年收入12万元计算，5年我将减少60万美元收入。假如我每天休息1小时，那我除损失每天1小时50美元外，将得到5年每天7小时工作所赚的钱！现在我60岁，假设我按时休息可再活10年，那么我将损失18万美元，18万和60万谁多呢？”

现代社会竞争激烈，很多人常常为了努力工作，逐渐远离了自己本来应拥有的生活。犹太人认为，乍见之下，“忙碌”似乎是一种勤勉，其实不然，忙碌并不是一味地值得称赞。如果一个人在假日里还要为工作而烦恼，或把工作带回家去做，是很不幸的。

为此，犹太人最大的生活特色之一，就是十分重视假日。

犹太人在假日里不谈论有关工作的事，不思考有关工作的问题，不阅读有关工作的书，也不从事有关工作的计算，全身心地娱乐、放松。

在犹太人心中，工作对人生是有益的，但是，如果一个人只知工作，而不知休息的话，他们会失去人性。因此，在假日里，他们是真正脱离所有工作的羁绊，全身心地休息。

四、享受家庭和爱情的幸福

1. 需要工作，更需要家庭

《塔木德》说：“温暖的家庭是上帝赐给我们的最好礼物。”而在生活中，很多人在走了许多弯路之后，才认识到这一格言的明智。

雷蒙总是忙，抽不出时间陪陪家人。女儿洁尔马上就要迎来她7岁的生日，好几个星期前，她就念叨着她的首次“成长”派对了。雷蒙的妻子塔米告诉他，这个派对他必须参加。但那天他在旧金山有一个不能错过的生意，他查到会面之后有班飞机能够在女儿生日派对前及时赶回西雅图，就订了票。

到了那天，会面顺利地结束了。即将做成一笔大生意，他兴奋不已。他赶到机场，飞机晚点了，而他必须赶回家。他试着订另一班飞机，但是没有成功，他赶不回去了。他坐在候机室，用手机拨通了办公室的电话，对他的搭档弗兰克说：“会面很成功，但是我被困在飞机场，错过了洁尔的生日。”一阵失落的感觉袭击了他，他非常难过。

他回到家时，餐桌上的一束气球向他摇摆，他不胜悲哀。气球上贴着一张卡片，上面写着：“对不起，我迟到了——爱你的爸爸！”他想，这肯定是弗兰克的主意。这时，妻子塔米从后院走进来，疲惫却面带微笑的洁尔跟在后面，尖声叫道：“爸爸！”

“生日快乐！”他说着走到女儿面前，给了她一个热烈的拥抱和一个吻。他不好意思地对妻子说：“至少这些气球没有迟到。”

妻子说：“雷蒙，你知道，这张生日卡片很有趣，一点也不像你的作风。”

“嗯，实际上……这不是我送来的，肯定是弗兰克的主意，他知道我会迟到的。”

他担心他的妻子会责备他，但没有，她只是握着卡片，说：“雷蒙，你不明白这意味着什么吗？”

他看着卡片上的笔迹，这些话是送给妻子、女儿的，但却由一个根本不认识她们的人所写……他感到很惭愧。

第二天早晨，他把公司的所有员工都叫到会议室，宣布：“从今天开始，公司将有一些改变。新的工作时间将从星期一到星期四，每天早晨9点到下午5点，最迟到6点。休息日时，我不接任何有关工作的电话。过去我花了太多时间守着你们工作；现在，我要让你们独立做自己的工作。”他看得出来，大家费了很大的劲才忍住要欢呼的冲动。

他想他的妻子和女儿也会高兴得欢呼起来。

是的，我们需要工作，更需要生活，需要家庭，千万不要因为工作而忽视家庭和亲情。

2. 经营婚姻需要学会忍耐

一位喜欢研究《塔木德》的犹太籍婚姻问题专家，受邀到一所家政学校去讲课，他走进教室，随手把携带的一叠图表挂在黑板上，并在黑板上写上一行字——婚姻的经营和创意。

专家开始讲课了。他说：“其实，在爱情和婚姻方面，是不存在老师和学生的。年轻人可能爱得如痴如醉，老年人也可以过得和睦美满。目前有关婚姻的理论很多，然而，真正适用于现实生活的却很少，因此，有很多人被搞糊涂了。我研究婚姻几十年，起初也认为婚姻是世界上最复杂的一门学问，后来我才发现根本不是这么回事。婚姻其实很简单，它只不过是一个数学概念而已。”说着，专家掀开挂图，上面有这样一行字：

成功的婚姻取决于两点：找一个好人；自己做一个好人。

“其实婚姻成功的秘诀全部在此，至于其他的秘诀，我认为如果不是江湖偏方，也至多是些老生常谈。”专家说。

这时，一位30岁的女子站起来问道：“如果这两条都没有做到呢？”

专家翻开挂图的第二张，说：“那就变成4条了：在容忍中帮助，帮助不好仍然得容忍；使容忍变成一种习惯；在习惯中养成傻瓜的品性；遇事糊涂一点，把傻瓜永远做下去。”

专家刚把这4条念完，台下就喧哗起来，有的说不行，有的说这根本

做不到。

“如果做不到这4条，那你就得做到以下16条，”专家翻开第三张图，念道，“不同时发脾气；除非有紧急事件，否则不要大声吼叫；争执时，设法让对方赢；当天的争执当天化解；争吵后回娘家或外出不要超过8小时；批评时的话要出于爱；随时准备认错道歉；谣言传来时，把它当成笑话；每月给他或她一晚自由的时间；不要带着气上床；他或她回家时，你一定要在家；对方不希望你打扰时，坚持不要去打扰；电话铃响的时候，让对方去接；口袋里有多少钱要随时报账；坚决消灭没有钱的日子；给你父母的钱一定要比给对方父母的钱少。”

专家念完，有些人笑了，有些人则叹起气来，更有甚者开始整理书包。

停了一会儿，专家说：“如果大家对这16条还是感到失望的话，那你只有做好下面的256条了，总之，两人相处的理论是一个级数理论，它总是在前面那个数字的基础上进行二次乘方。”

接着专家翻开挂图的第四页，这一页上的文字很密，小得像蚂蚁。专家说：“到这一步，婚姻就已经很危险了。”这时，台下喧哗不已。

当专家宣布下课时，教室里爆发出了雷鸣般的掌声，经久不息。

美满的婚姻都是有共性的，当你开始婚姻生活时，已不再是好发脾气、任性的小姑娘了，遇事不要只想着自己，应随时准备做出让步；性生活是婚姻的基础，要设法改变不协调的情况；要经常找出时间来两人独处，结婚后依然是情侣；幽默有特殊的意义，要学会在遇到麻烦时也开个玩笑；想出解决矛盾的办法，要尽量忍耐，不要对骂及动武；学会处理家庭危机，双方互相支持。

《塔木德》强调，婚姻中男人要学会忍耐，女人要学会装聋作哑，这样才能避免矛盾，“成了家的人，可以说对命运之神付出了抵押品……美满的婚姻难得一遇。”

在犹太人中流传着这样一个故事：

有一次，一个年老的媒人来找一个年轻人，为他介绍一个长相难看的女孩。年轻人知道那个女孩，因此他一直盯着媒人看，就像他疯了似的。

“你干吗拿我开玩笑？”他生气地问道。

“你错了！”媒人说，“你知道我不喜欢开玩笑。我是认真的，她

有什么地方你不中意的？”

“不中意？她可是个瞎子！”

“你认为这是缺点吗？在我看来，这倒是优点。你可以自由地做任何事情。”

“可她还是个哑巴。”

“对于女人来说，这是优点，你听不到她骂你的话。”

“她也是个聋子呀！”

“这难道不好吗？你可以尽情地骂她，而她却听不见。”

“她还是个跛子呢！”

“这也是缺点吗？你可以去追逐别的女人，而她不能老跟在你后面。”

“她还是个驼背！”

“我真弄不懂你！”媒人绝望地叫道，“你难道就不能容忍她有一个错误吗？”

故事固然是刁蛮的媒人为了糊弄年轻人，而故意给年轻人介绍所谓的残疾人，但其寓意深刻，告诉我们婚姻中容易出现的问题以及婚姻双方应该相互宽容和忍耐，只有这样，才能获得幸福的婚姻。冰冻三尺，非一日之寒！一旦感情破裂，则悔之晚矣。

完美的婚姻和爱情给我们带来的欢愉是无与伦比的。不过，要获得爱情，就必须付出精力和行动。良好的爱情关系不是自然产生的，它需要我们有意识的努力和行动，仅仅怀有良好的愿望是不够的。为了发展丰富和充实的爱情关系，我们必须采取更为主动、更为积极的态度。爱情要求我们清楚地知道怎样才能使我们所爱的人幸福，这就需要我们怀有一颗忠诚的心，并能够真诚地奉献。最重要的是，爱情需要我们自觉自愿、轻松愉快地采取行动。没有行动而只有空谈，甚至是抱怨、责备，双方就会渐渐地产生反感，最终导致爱情关系的毁灭。

爱情关系的发展绝不取决于命运，而是由双方对爱情不断做出的承诺所控制的。在建立爱情关系初期，我们都能清醒地了解自己的所作所为。但是，尽管我们怀有良好的愿望，随着时间的推移，我们之中的不少人变得懒惰起来，他们对自己的行为给爱情关系产生的影响变得不敏感甚至麻木了。爱情关系不是一成不变的，它不是朝着加深的方向发展，就是朝着破灭的方向发展。

我们在爱情关系中所负的责任是不能间断的，因为爱情是一种感觉，一种连续不断的、温暖的、充满活力的感觉。你应该主动采取强有力的措施，以决定爱情的命运。这样，你就不再是一个爱情行为中的被动者，而是积极地追求爱情的人。

爱情关系处于低潮时，并不意味着爱情关系已经无法挽救，即使是最完美的爱情关系，也有困难的时期。爱情关系中的困难或低潮的出现，只是要求双方用灵活、积极的态度去对待变化！

3. 像爱自己一样爱妻子

一般公认犹太民族所形成并持续下来的是父系社会，这种说法是正确的。在犹太家庭中，父亲的权威最大，但是，他们也从来没有轻视过女性。

在犹太社会中，男人必须娶妻，否则便不被视为是一个独立的人。通常一个最理想的男人，必须同时具备男人的力量和女人的温柔。《犹太法典》中有一句很美的话：“像爱你自己一样地爱你的妻子，好好保护她，不要让她哭泣，因为神将一滴一滴地计数着她的眼泪。”可见女性在犹太社会中是备受重视的。

在犹太家庭中，每个星期五的安息日晚上，当全家人一起用餐时，丈夫们都要唱一首赞美妻子的诗歌：“你披着力量和温柔，你一张开口，就会说出智慧的话。愿神祝福你，并保护你的孩子。”说完，便由妻子点燃蜡烛。

在犹太社会中，殴打妻子是最可耻的行为，而在欧洲或其他中东民族中，这却犹如家常便饭。

只有犹太社会，自从订定古代法以来，就严惩殴妻者。当妻子被殴而提出诉讼时，通常都可以赢得离婚的判决，并可要求丈夫支付一笔可观的赡养费。

犹太民族的离婚率很低，这是传统观念所致，因为犹太男人都很爱护女人。譬如，犹太丈夫不但不可以强奸他的妻子，同时法律规定，当夫妇同房时，必须用相当长的一段时间从事前戏，并禁止自顾自地达到高潮。

在犹太传统中，男子优先的一面相当显著，尤其在教育方面更是如

此——男子在6岁之前，一定要会念圣经，但是对女子却没有这种强制的规定。不过，犹太人并不禁止女性受教育。第二次世界大战结束后，以色列就出现了女首相——哥尔达·梅尔夫人，这在世界上实在是一件值得记载的事。

犹太人一向认为，女性应该帮助丈夫的学业和事业，但同时也认为女人应为育儿及家事而奉献力量。《犹太法典》上写着：

“神没有用男人的头部来做女人，因为女人是不可以支配男人的；同时，神也并没有用男人的脚来造女人，这是因为不可以让女人成为男人的奴隶；而为什么神要用男人的肋骨来创造女人呢？因为她希望女人经常能够在男人的心中。”

总而言之，对男性而言，“女性”是一个永远的谜。自古以来，没有其他东西能够像女人这般令人伤透脑筋。

犹太人中流传这样一个故事：

亚历山大大帝来到了一个只住着女人的城市，想要夺取这个地方，但是，女人们走出来对他说：

“请大帝三思而后行，因为假如你把我们都杀光了，世界上的人一定会说：‘亚历山大大帝杀了女人。’反过来，如果我们杀了你，世界上的人就会说：‘他算是什么大王？竟然被女人给杀了！’”

如此一来，男人便难办了。所以，《犹太法典》里有许多告诫恶妻的句子：

“父母有两个大不幸，一是拥有愚蠢的儿子，二是儿子娶了恶妻。”

“大雨把男人关在家里，但恶妻却把男人推出屋外。”

《圣经》上也有这样的两句话：

“宁可住在房顶的角上，不在宽阔的房屋与争吵的妇人同住。”

“才德的妇人，是丈夫的冠冕；貽羞的妇人，如同朽烂在她丈夫的骨中。”

不过，《犹太法典》也有另一面的看法：

“对某些男人来说，恶妻如同石头，但正如石匠之酷爱石头一样，有些男人偏爱这种妻子。”

《塔木德》说：“男人应寻找性格温柔、委婉、谦逊和勤劳的妻子。”“世上无可替代的是——红颜成婚、白头偕老的糟糠之妻。”

4. 善于把握嫉妒的分寸

女人善妒。有人说：“爱情是盲目的。”其实，嫉妒才是盲目的，所以犹太人有一句俗话：“嫉妒有一千双眼睛。”诚然，女人的嫉妒很难理解，但男人的嫉妒也是很令人头痛的。

不要一直板着面孔，现在让我们来谈一谈自古以来便流传在犹太社会中的一个谜题吧！

“拉比，你是无所不知、无所不能的，请你告诉我：如果天上乐园里的亚当彻夜不归，当他第二天早上回来时，夏娃会怎么做呢？”正确的谜底是：“夏娃会数一数亚当的肋骨。”

因为夏娃是用亚当的肋骨造出来的，所以，如果亚当又缺了一根肋骨，就表示另外有一个女人要出现了。不过，话说回来，如果一个人在嫉妒的同时，能保持如此冷静、合理的头脑，实在是非常的了不起。

还有一句俗语：“恋爱是盲目的，但嫉妒比盲目更坏，因为它连看不到的东西都要看。”

这个世界上恐怕没有比“嫉妒”更可怕的东西了，圣经上的“箴言”告诫我们：“愤怒为残忍，怒气为狂澜，唯有嫉妒，谁能敌得住呢？”

嫉妒使人梦想着去看那些看不见的东西，而陆陆续续地产生妄想。《圣经·旧约·创世纪》中记载着：自从人类吃了长在知识树上的恶果之后，不幸就开始了。这便是告诫人们，人是因“知”而陷入不幸的。

一知半解的知是非常可怕的，因为这种知法常常是妄想的源头，所以“因嫉妒而疯狂的心，是连骨头都要腐蚀的”。到了这个地步，则“愤怒无止境，如同洪水般地狂泻，以致无法控制”。因此，必须把握住“嫉妒”的分寸。

《犹太法典》中说：“不吃醋的情人，并不是真正的从心底里爱。”对心心相印的两个人来说，有时嫉妒也是一种爱情的尺度；当嫉妒的火焰全部熄灭之时，也就是该分手的时刻了。

5. 记住妻子认为重要的日期

威尔斯本来不打算近几天给妻子科拉买任何礼物，但当他看见那个

红色玻璃水果盘时，不由得心头一动，那几乎是他见过的最漂亮的水果盘。他心想，无缘无故地给她买件礼物，肯定会让她大吃一惊，她太喜欢这一类东西了，不过，他自己对这些东西可是一窍不通。

“让我看一下这个吧。”威尔斯对售货员说。

“好的，先生，您要不要和水果盘配套的水果碟？”

他突然想起自己带的钱不够，连忙抱歉地说：“今天不买了，谢谢，以后再买吧。”几分钟后，他踏上了回家的路。

他们住在一间面积不太大的房子里。尽管这间房子相当古老，但位置很佳，离威尔斯工作的地方不远。在屋前拐弯处有一个车站，过两条横马路就是大商场，科拉在那儿几乎能买到她需要的所有东西。邻居们也非常友好，他们经常在一起度过一些美好的时光。总之，他俩在这儿生活得非常幸福。

第二天早上，当威尔斯离家上班时，发现科拉似乎心事重重。她是一个温柔多情的女人，每天她都要吻别他，说声“再见”，然后，有点不舍地目送他去上班。可今天她很少说话，只提醒他一定给弗兰克大伯送去生日卡片。

威尔斯问她是不是不舒服。

“不。”她答道。

但威尔斯明显感觉到肯定有什么事情搅乱着她的心。那么是什么呢？

“晚上回来不要迷路。”她说。

她说这句话是什么意思？威尔斯问自己，算了，人一年四季不可能天天都高兴。

威尔斯倚坐窗前，眺望车外，心里还想着科拉那奇怪的举动：“是不是我说的什么话惹她生气了？不可能，如果她不喜欢我说的话，会给我指出来的。不咎既往，一切会好起来的……”

一到办公室，威尔斯就埋头工作，把科拉忘得一干二净。当他下班路过前一天去过的商店时，蓦地想起那个水果盘，它肯定能让她忘掉心中的烦闷。他非常爱她，不想让这个世界上的任何事情伤害她的心。对他来说，使妻子高兴是自己的首要责任。

这车为什么开得这么慢？威尔斯抱怨起来。他小心翼翼地打开裹着水果盘的纸包，放在膝盖上独自欣赏起来。他好像看见妻子双手捧着水

果盘，像小孩似的，高兴地跳了起来。一位年轻的妇女羡慕地看了水果盘一眼，然后看了看威尔斯，最后又以责备的目光看着自己的丈夫。

威尔斯心想：对啊，让你丈夫也给你买个吧。

下车后，威尔斯兴奋地朝家里奔去。科拉打开门，接过纸包，高兴得几乎晕过去。他看她身着盛装，有点异常，良久才懵懂地说：“你真漂亮！”科拉激动得说不出话来，好半天，才喃喃地说：“我还以为你忘了。”

“忘了？”

“看来，你比我记得更清楚，你真沉着，早上走时对今天的日子不露声色，我不由得伤心起来。现在我才明白你是故意这样做，真会捉弄人。”趁着她打开纸包的间隙，威尔斯用手捶着头想，今天究竟是什么日子。

“噢，真好看，这是我见过的最漂亮的水果盘，哪位妻子在结婚周年能收到比这更好的礼物呢？”她欣喜若狂地吻着他。

他心有余悸地接受着她的亲吻，不免恨起自己来：今天是我们结婚5周年，我怎么这么大意……

丈夫的健忘是最令妻子讨厌的缺点之一。注意，记住妻子认为重要的日期乃至一切，这对幸福生活太重要了。

6. 保持和谐的夫妻关系

在犹太人中流传着这样一个故事：

在犹太教堂里，斯坦因拉比算是一个比较新的教廷执事。当委员会聘请他主持事务室时，他不无得意地宣称自己在拉比神学院研究班学过家庭问题咨询课程，并且迫不及待地准备对本地教民提供这方面的服务。

此后不久，一个年轻的女教民来到他的事务室。她双眼红肿，一开口就止不住要哭。“这人，拉比，”她开始述说，“他不要求别的，只知道要吻我，吻，吻，更多的吻，我怎样才能阻止他这样做呢？”

“注意，你得坚决拒绝他，坚强些，”拉比出主意说，“对他说不行，如果他再纠缠，命令他出去。”

两周后，这位年轻的太太又来到拉比的事务所。她看上去仍旧可怜

兮兮、心烦意乱。“我真不明白怎样对你说才好，拉比，”她说，“他唯一想干的事情就是想触摸我。他用手将我的全身摸遍，我不知道要怎样对付他。”

拉比勃然大怒。“这个流氓，”他大喊着，“警告他管住自己的手，放规矩些，这样他就不会触摸你或吻你了。如果这不足以阻止他的话，你就叫警察。必要时我会赶过来，将这无赖扔到门外，这可是让他名誉扫地、大丢面子的事呢！”

两个星期过去了，这位年轻的教民又坐到了拉比的事务室里。她拘谨娴静，双手交叠放在一条湿透了的手绢上。“拉比，从上次我见到您以来，他所想干的事情就是要和我睡觉。”她说。

“这个无法无天的坏蛋！”拉比忍不住叫了起来。

“我当然说过不行——不要亲我，不许摸我，不要和我同床共枕。”年轻的妇人继续说，“可现在，现在他要和我离婚。”

保持和谐的夫妻关系，是避免婚姻的灾难最有效的手段之一。在生活中，要想尽一切办法来保持婚姻的完整。

一个富商娶了一个美貌的妻子，两人感情十分融洽。每年妻子生日那天，他都要当着众宾客的面送给她一串美丽的项链，并亲手为她戴在颈项上。

富商有一次外出进货，船触了礁，人财两亡。富商的妻子悲痛欲绝，变卖了为数不多的一点家产，独守空房。

10年过去了，20年过去了，她的容貌渐渐衰老凋残，仅存的一点资产也已告罄，几乎到了举步维艰的地步。亲友们想到她当年的那些珍玉宝翠，都劝她卖掉，用来安享晚年。有一次，她经不起他们的恳求，把项链从箱底的一个绸包里拿了出来，一一展现在他们眼前，那是当年富商送给她的一条条项链：珍珠的，翡翠的，玛瑙的……琳琅满目，光彩照人。

亲友们围上前去，啧啧称奇，争着说些动听和感人的话。她的表情却木木的，不紧不慢地吐出一句：“值不了多少钱的，它们都是假的。”

“我不会骗你们的。”她轻轻挥了下手，淡淡地又道，声音低沉得像从远古传来，“当初他曾想给我买那些价值昂贵的首饰，我拒绝了。因为我觉得，东西的真假并不重要，重要的是他心里是否有我、爱我。”

当他把这一串串项链戴在我的脖子上时，我觉得自己是世上最幸福的人。你们也许不知道，这些年来，我没有一天不打开这个红色绸包细细地端详，守着它们，我觉得自己是那么富有，就像他仍在我的眼前，陪伴着我，我一点也不寂寞，过得很好。”

屋子里静静的，谁也没有说话。走出屋子的时候，大家心里都明白：即使这些项链真的价值连城，她也不会卖掉的，那是她的所有，她真爱的全部，她生命的最后守望。

至真至纯的爱情是一种精神财富，它带给人的慰藉往往超过任何物质财富。

7. 好女人是一所学校

妇女在犹太人心中的地位是很重要的，这从下面的故事中可窥见一斑：

一位罗马皇帝对拉比伽玛列说：

“你的上帝是贼，因为《圣经》上写着：‘耶和华使他沉睡，他就睡了，于是取下他的一条肋骨。’”

拉比的女儿对父亲说：“让我来回答他。”

她对皇帝说：“给我派个官员来调查一桩案子。”

罗马皇帝问：“出了什么事？”

她回答说：“夜里贼闯进了房子，偷了我们一只陶罐子，但是却留下了一只金罐子。”皇帝听后喊道：“但愿这样的贼天天来光顾我。”

她于是反驳说：“那么，一个男人只是失去了一根肋骨，却得到了一位侍奉他的女人，这不是一件极好的事情吗？”

犹太社会生活的基础是家庭，因此，犹太人总是十分注意保持家庭的纯洁和稳定。由于意识到妇女在家庭生活中所扮演角色的重要性，她们具有极有尊严的地位。考虑到妇女在家庭中的责任，在犹太法律中，她们被免除了一种宗教义务。法律上规定：“妇女免予执行以‘你们要’行文的律法，如何遵行这一点要依具体的时间而定。譬如，在住棚节期间，应住在茅棚内或是应佩戴经卷护符匣的律令，对妇女来说，并不是必须履行的。”

但是，除了这个例外，《塔木德》并不承认在宗教责任上不同性

别之间有任何差异：“你在百姓面前所要立的典章是这样的：在牵涉到《托拉》的一切律法时，《圣经》把男人和女人放在平等的地位上。”

犹太妇女终日忙碌的生活，妨碍她们研习更为高深的关于《托拉》的学问。但事实上，犹太人认为妇女利用其影响力让自己的丈夫和儿子致力于这些学问的获得，她也应该受到赞扬。

为此，犹太人中流行一句这样的话：“妇女如何获得荣誉呢？通过把儿子送到犹太圣堂去学习《托拉》，把丈夫送到拉比学院去进行研究。”

《创世纪》里的故事说明了妇女对于男人的生活具有何等举足轻重的作用。

有位虔诚的男人娶了一位虔诚的女人，因为没有孩子，他们离婚了。

然后，这个男人娶了一个邪恶的女人，这女人使他也成为恶人。

那位虔诚妇女嫁给了一个邪恶的男人，却使他变成了一位正直的人。

因此，在犹太人眼中，一切全取决于女人，在婚姻和爱情生活中，好的女人是一所学校。

8. 尽力保持婚姻的完整

《塔木德》说：“凡教师不能没有妻子，凡拉比不能不结婚。”“性是一种创造性行为，少了它就无法成就自我。”

犹太人认为，性，是生命的河流，一旦干涸，就会带来灾难性的后果，多少对夫妻因此而各奔东西。保持和谐的夫妻关系，是避免婚姻的灾难最有效的手段之一。因此，在生活中，犹太人会想尽一切办法来保持性的和谐和婚姻的完整。

有一对住在西顿的夫妻结婚10年了，由于没有孩子，丈夫要求离婚。两人去见拉比西蒙。坚决反对离婚的拉比试图说服他们继续在一起生活，但是丈夫非常坚决。

“既然你们决定离婚，”拉比对他们说，“你们应该举行一场聚会纪念分手，就像你们举行婚礼那样。”

夫妻俩同意了，在聚会中，喝了很多酒的丈夫对妻子说：“亲爱的，在我们分手以前，看看我们家里有什么你认为最宝贵的，你回到你

父亲那里住的时候可以带走。”

丈夫喝醉睡着了。妻子就叫仆人把丈夫抬到她的父亲家里，把他放在床上。

半夜里丈夫醒来了。“我在哪里？”他叫起来。

“在我父亲家里。”妻子说，“你说我可以带走任何我认为最宝贵的东西。在这个世界上，没有什么比你对我更宝贵。”

丈夫被妻子的爱深深打动了，他决定维持婚姻。从那以后，他们幸福地生活在一起。

犹太人会想尽一切办法来保持婚姻的完整，一旦离婚，尤其是和结发妻子离婚，圣坛也要流泪。一个聪明的女人应该用温柔的办法挽回丈夫的心，大吵大闹和不择手段都是愚蠢的。维持夫妻关系的是爱和感情，以情动人是最佳办法。

9. 合乎情理地对待爱人的过失

《塔木德》说：“若夫妇互敬互爱，上帝就与他们同在；若夫妇不和睦，则是吞没自己的大火。”

从恋爱的时候起，一对恋人互相说过多少爱情的誓言是难以计数的。但结婚以后，要真正实现“长相知”、“永相守”，夫妻间还要经历多少感情的波折也是无法预料的。

心理学家曾对80例夫妻间的争吵进行分析，发现四分之三以上是由于一方的责怪引起的。这些责怪往往是发现了对方的某些过失，因疏忽而犯的错误，或无意间说的错话。在被责怪者不服而辩解或反过来责怪对方时，夫妻间的别扭就闹大了。这种由责怪引起争吵，由争吵引起感情破裂的事情，真是不胜枚举。

心理学家说，在受到别人的指责或责怪时，大多数人都会产生辩白心理，除非是做了明显的绝对无可推诿的错事。所谓“辩白”心理，就是想为自己辩解，说明自己错得无意，或者因情况复杂，错误难免等等，无非是想找点“情有可原”的依据，来减轻自己受责怪时的心理负担。值得注意的是，这种心理现象几乎是本能的，可以说是一种“自然防卫”心理，也可以说是人的自尊要求。在很多情况下，并不表示受责怪者想推卸责任。实际上，在辩解之后，他（她）的心理渐趋平衡，接

着便开始自责，承担责任了。只有一向骄傲或虚荣心太重的人，才会一味地推卸责任。

了解了这一点后，当你发现爱人的过失而责备他（她）的时候，不妨听他（她）辩解几句，让他（她）心里好受些。千万不可一味地责备，将他（她）辩解的言词一句句地反驳，让他（她）不能下台之处。否则必然会使他（她）更激动，声音高起来，强硬的、不理智的话也会冒出来。这时就会发生争吵。

也许对方的某一过失并不值得你加以责怪，因为那只是一个小过失，或者在那种情形下，换了谁都会照犯不误，即使对方的过失不小，这个道理也同样适用。因此，心理学家主张，为了减少过失进一步给对方带来不快，夫妻间在发现对方不算严重的过失时，最好不要去责备他（她）。如果你能够安静地听他（她）讲述事情的经过，听他（她）为自己辩白，然后用一种宽慰对方的语气说一声：“啊，今后注意一些就是了！”或者“罢了，算我们不走运吧。”这是最好的处理方式。此时有过失一方定能如释重负。虽然他（她）还在自责，但他（她）的心理压力减轻了，而且会深深地感激你。

事实上，过失是难以避免的，因为我们大多数人都不是谨小慎微的（谨小慎微有时也会成为一种过失）。很多时候，人免不了犯下过失，比如不留神打烂了玻璃、递茶时烫了对方的手等。且不说这些过失一般人并不会为此而生气，就是发生了更大些的过失，在对生活有着开朗豁达态度的夫妻中，也不会大惊小怪，互相指责吵架。因此，夫妻之间还是心胸宽广，能够互相体谅为佳。倘若彼此性情狭隘，斤斤计较，得失观念太重，家庭生活是难得太平的。

对婚姻生活思想准备不足、理想色彩很浓的新婚夫妻，因一方的小过失而引起双方不快，也是经常发生的事。

新婚夫妇还应该注意少犯或不犯有损对方自尊心或伤害双方感情的那些过失。这些过失不同于打碎物件或丢失东西，可以用几元几角来计算，伤害了感情就会在夫妻间微妙的关系中投下阴影。比如，妻子好几次嫌丈夫出门穿得不够整齐，衬衣扣子老不扣，今天丈夫还是老样子，就有点生气地说：“你总是不像个样子，早知道就不跟你结婚了！”此话说得过头，很容易伤害丈夫的自尊心。碰上脾气差的，马上还一句：“你后悔了？那我们就离婚吧！”这样就两败俱伤了。在相互的评价问

题上，夫妻双方都是很敏感的。

一旦犯错，犯过失者应该大胆认错。认错态度诚恳，可以使对方不好意思再责怪下去。坦率地认错在一定程度上可弥补过失带来的损失。最好这样想：对方发现你的过失时，发出一两句怨言也是难免的；你为自己辩白，也是可以的，但话说完就算了，不要反复说个不停，好像你更有理，这样会使对方加重火气，以为你企图开脱自己。除非你的过失并没有发生，而是对方对你的误会，需要解释清楚，但即使是这种情况，也不一定要马上跟他分辩清楚，可以等对方冷静下来，再作解释。避免了激动时的争吵，效果当然要好得多。

因此，互相谅解和忍让是对待夫妻间的过失的良好精神。但这需要夫妻有共同的奋斗目标，共同的思想基础，融洽的感情关系，还要有较好的修养，包括自我克制能力，善于运用“合理化”方式进行心理调适。

记住，我们不是为了在一场争吵中分个高低胜负，而是要帮助对方认识并改正过失，今后不再重犯或少犯类似的过失。只有这样，才能在一方有过失的时候，仍然保持夫妻关系的和谐，让爱情更长久。

10. 爱情无法像婚姻那么持久

犹太人绝不称赞热恋，而是彻头彻尾地用冷静的眼光去审视男女关系。但是，犹太人并不否定恋爱，因为既然是人，就一定会有恋爱。

《塔木德》说：“人不能隐藏三种东西：咳嗽、贫穷，以及恋情。”

但是，《塔木德》又同时告诫人们：“即使因热恋而结婚，这种热情也不会像婚姻维持的那么久。”

恋情愈炽烈，恋爱的生命愈短，因为热情是无法持久的。《塔木德》中有许多这种警告人的句子，可谓字字珠玑——

“恋爱是果酱，但是必须沾在所谓‘人生’的面包上吃，否则人绝对不可能活下去。”

“恋爱使得精神发狂。”

“轻率的恋爱将导致不幸的后果。”

“恋爱和憎恨常被夸张。”

“一个礼拜能结束蜜月旅行，但是绝不可能在一个礼拜之内结束一生。”

爱情给我们带来的欢愉是无与伦比的。不过，要维持爱情，必须付出精力和行动。良好的爱情关系不是自然产生的，它需要我们有意识的努力和行动。

11. 把握已经拥有的幸福

克莱姆与女友戴安娜交往了一段时间，他感到自己已找到了一株能温馨生命的芳草，便郑重地向亲朋好友宣告自己要结婚了。

不料，这时许多人站了出来，严肃而庄重地对他说：“婚姻可是关系一辈子的事，你怎么可以刚交第一个就仓促地下结论，应该进行多项选择，挑选最好的。你呀……”那最后一声无限惋惜又无可奈何的长叹，似乎确认他这个执迷不悟的“情痴”日后定将后悔。

但是，克莱姆没有听信这些，他从一位朋友身上得到了一些启示，他认为，世界上不可能有最好的东西。因为人类的智慧是向前发展的，长江后浪推前浪，那浪会有止境吗？更何况感情，主观上的东西岂能用客观的尺码来丈量？

克莱姆的一位朋友，谈了不下一打的女朋友，至今仍在苦苦寻觅，说一定要找一个最好的。但是，5年过去了，他至今仍是孑然一人。

因此，克莱姆决定，在婚恋问题上，自己“不求最好”！

他认为，不求最好，才能真心实意深爱一个人，如果成天向自己的恋人表白自己爱得如何深，而脑子里却时刻幻想着一天在某个地点与一个更美妙的女子邂逅，这种爱能称其为爱吗？不过是一粒干瘪的种子，永远不会得到爱的土壤的青睐。

不求最好，才能平静而坦然地接受所爱的人。这种爱，平淡但深沉，虽承认不是最好，但仍然去爱，这本身不就体现出爱的质朴与纯洁吗？

不求最好，也是一种淡泊宁静的心志，宁静方能致远，这种心志中包含的爱才能伴你走过一生的风雨。

人作为地球上最高等的动物，贪欲可能也是最大的，明明幸福就握在手上，却不着边际地遐想，可能还有更好的，于是便放弃已握在手的幸福，结果得到的只有失望。

我们必须记住：最爱就是最好。

第六篇

塔木德智慧全集 民间智慧故事

犹太民族是一个幽默的民族，他们把自己的管理、营销、财富、谈判、处世、交际、成败、教育等种种智慧，融于一个个幽默笑话和充满生活哲理的故事中，从不同的角度体现犹太民族内敛、虔诚的品质以及乐观处世的态度，这些也是成功者所具备的基本素质。因此，研究犹太人的幽默故事，其实也是挖掘犹太人的智慧。

一、生活哲理故事

1. 对违约者的报复

《塔木德》中有这样一则寓言：

很久很久以前，有个漂亮的姑娘和家里人一起外出旅行。途中，姑娘离开家人信步溜达，不知不觉中迷了路，来到一口井边。

当时，她正觉得口渴，就攀着吊桶下到井里去喝水。结果，喝完了水却攀不上井来，急得大声哭喊着求救。

这时，刚好有个青年男子从这儿路过，听见井下有人在哭喊，便设法把她救了上来。两个人一见钟情，都表示要永远相爱。

有一天，这个青年不得不出外旅行，临行前特地到她家来见她，和她道别，并且约好要继续信守旧约。双方都表示，不管等待多久，也一定要和对方结婚。

两人订下婚约后，正想请谁来担任证人，这时，姑娘刚好看见有只黄鼠狼走过，跑进了树林。于是，她说：“现在那只黄鼠狼和我们旁边的那口井，就是我们的证人了。”

两个人就此分别。

过了很多年，姑娘一直守着贞洁，等待未婚夫的归来。可是，他却在遥远的他乡结了婚，生了孩子，过着快乐的生活，完全把原先的婚约给忘了。

一天，孩子玩累了，躺在草地上便睡着了。这时，跑出来一只黄鼠狼，咬断了孩子的脖子，孩子死了。他的父母都非常伤心。

后来他们又生了一个孩子，生活又幸福起来。这个男孩渐渐长大了，会自己到外面去玩了。有一天，他来到一口井边，为了观看井下水面上映出的影子，一不小心掉落井里，溺死了。

到这个时候，男青年终于记起了从前和那位姑娘的婚约，当时的婚约证人正是黄鼠狼和水井。

于是，他将事情全都告诉了妻子，和她离了婚。

青年回到姑娘住的村子，而她还在等着他。两个人终于结了婚，过着幸福的日子。

很明显，这是一个在神佑之下合约（婚约）得到履行的故事。

值得注意的是，在这个故事中，对违约行为的惩罚不是直接落在违约者本人的头上，比如让他喝醉了酒掉井里淹死，或让黄鼠狼咬了得狂犬病不治而死，而是让两个无辜的孩子当替罪羊，读来难免令人于心不忍。

其实，这本是一个劝人为善、劝人守约的哲理故事，其寓意在于无论如何要使合约得以履行。要是让违约人一死了之，既不符合犹太人“憎恨罪，但不憎恨人”的信条，而且合约也彻底没了希望，守约的姑娘只得忍受损失，空守闺房一辈子。

所以，故事毫不怜惜地让惩罚落在违约行为所带来的“赢利”上，即两个孩子身上。在这里，孩子只是一种象征，象征着违约行为的首要成果。

这就从根本上抽去了违约行为的内在意义，使它成为一个纯粹的无谓之举，甚至自讨苦吃之举。这对“违约”夫妻不是两次获得“赢利”而又两次从“幸福”坠入痛苦之中吗？从这个节骨眼入手，可以说是对“违约病”的最有效的针砭。

在现实生活中，犹太人对内部违约者采取的是逐出教门的办法。在生意场上，一个受到犹太共同体排斥的“犹太人”，可以说绝难再生存下去（作为生意人生存下去）。而对于非犹太人，一方面毫不留情地上诉法院，要求强制执行合约，或者赔偿损失；另一方面，犹太共同体定会相互通报，以后不再和这个人做生意。

2. 国王的英明决定

从前有个国王，他只有一个女儿，生得聪明美丽，深受国王喜爱。

有一次，公主得了重病，危在旦夕。束手无策的御医告诉国王，除非得到神药，否则公主就没救了。

国王焦急万分，赶紧贴出布告：任何人只要能治愈公主的病，不仅公主可以嫁给他，而且还立他为王位继承人。

在遥远的地方有弟兄三人，其中，老大有一个千里眼望远镜，正巧看到了国王的布告。他便和两位兄弟商议，要去治好公主的病。两个弟

弟也各有宝物：老二有一块会飞的魔毯，可做交通工具；老三有一只魔力苹果，不管什么病，吃了这个苹果马上就会痊愈。

三兄弟商量好后，就一起飞往王室。公主吃了苹果后，果然痊愈了。

国王欣喜若狂，立即命人准备宴会，向全国宣布新驸马。

可是，国王只有一个女儿，而治病的却是3个人，不管是生活实际还是犹太律法，都不允许“一女事三夫”，那么，究竟让公主嫁给谁呢？

老大说：“如果不是我用千里眼看到布告，我们也不会来到这儿为公主治病。”

老二说：“如果没有魔毯，这么远的地方，怎么能来得了呢？”

老三说：“如果没有魔力苹果，即使来了，也治不好病。”

这个问题让国王很为难，公主既不能嫁给3个人，也不能单独嫁给其中一个人，否则就是对其他两人的失信。违约同样是犹太律法所不允许的。那么，只能说布告上的内容有漏洞，若想圆满解决这个问题，只能避开漏洞。

国王经过深思熟虑，最后选定拿苹果的老三为驸马。

国王认为，有千里眼的老大，仍然拥有千里眼；有魔毯的老二，仍然拥有魔毯；只有老三将苹果给公主吃了，最后什么也没有了。

根据《塔木德》律法：“当一个人为一服务时，最可贵的还是把一切都奉献出来的人。”这就是国王为了避免违约，而又避开合同的漏洞所寻求的一条标准，即不看谁对治病的贡献大，而只看谁奉献得多。

3. 一份机心暗藏的遗嘱

古时候有一个贤明的犹太人，把儿子送到很远的耶路撒冷去学习。有一天，他突然染上了重病，知道来不及和儿子见上最后一面，就留下了一份遗嘱，上面写得很清楚，家中的全部财产都留给一个奴隶，但要是财产中有一件是儿子所想要的，可以让给儿子。不过，只能一件。

父亲死了之后，奴隶很高兴自己得了好运，连夜赶到耶路撒冷，向死者的儿子报丧，并把遗嘱拿给他看。儿子看了非常惊讶，也非常伤心。

办完丧事后，儿子一直在盘算自己应该怎么办，但总理不出个头绪来。于是，他跑去见拉比，说明情况后，就发起了牢骚。拉比却对他说：“从遗书可以看出，你的父亲十分贤明，而且真心爱你。”

儿子厌恶地说：“把财产全部留给奴隶，不留一点什么给儿子，连一点关怀的意思也没有，只能让人觉得愚蠢。”

拉比要他好好动动脑子，只要想通了父亲的希望是什么，就可以知道父亲是给他留下了可观的遗产的。拉比告诉他，他父亲知道，如果自己死了，儿子又不在，奴隶可能会带着财产逃走，连丧事也不报告他。因此，父亲才把全部财产都送给奴隶，这样，奴隶就会急着去见儿子，还会把财产保管得好好的。

这个当儿子的仍听不明白，这样做对他有什么益处。

拉比见他还是反应不过来，只好向他挑明：“你不知道奴隶的财产全部属于主人吗？你父亲不是说给你留下了一样财产吗？你只要选那个奴隶就行了。这不就是他充满爱心的聪明想法吗？”

年轻人终于恍然大悟。

故事中的犹太人实实在在地使了一个小计谋，遗嘱所给予奴隶的全部权利，都建立在满足儿子一个要求的基础上，前提一变，一切权利皆成泡影。这样一个机心暗藏的活扣，是其计谋的关键所在，充分显示了犹太民族在订约守约方面的独特智慧。

由此可见，合适的契约能够有效地保护你的合法权益，但在订约的时候要考虑周全，多动些脑筋。

4. 六个人可以披一块头巾祈祷

《塔木德》说：“6个人可以披一块头巾祈祷。”犹太人看到这句话的时候，不仅领会了敬奉上帝的要求，还能挖掘出更多的意义。

二战期间，波兰已落入希特勒的魔爪，邻近的小国立陶宛也在虎口边上。于是，立陶宛的犹太人纷纷逃离，经日本迁往他国。

一天，日本政府机关的函电审查官，前往日本犹太人委员会调查一个犹太拉比加利什发往立陶宛的一个函电的内容。电文上写着：“6个人可以披一块头巾祈祷。”委员会主席阿南也不知该电文是什么意思，只好解释说：“这次的电文是一个宗教礼仪上的问题。”

审查官听了这番话，觉得有理，就让他把电报发出去了。

后来，阿南终于找到那位可敬的拉比，向他询问“6个人可以披一块头巾祈祷”的意思。

拉比用深沉而悲哀的目光久久地凝视着他，然后说：“你难道没听说这句有名的《塔木德》里的格言吗？6个人可以用一份证件上路。”

阿南这才恍然大悟。卡利什拉比刚刚离开欧洲来到日本，他关心着立陶宛的犹太同胞。他知道，日本边境上办签证是以家庭为单位的。于是，他就给立陶宛的同胞建议，6个本来不属于一家的人可以作为一个家庭申请签证，以便更多的犹太人可以借此离开。

日本人没研究过《塔木德》，就连犹太人委员会的主席阿南也搞不懂拉比的建议。所以，当一个又一个犹太人的“6口之家”通过各种途径踏上日本列岛时，日本人只会惊叹犹太人在家庭中的高度同一性，根本想不到犹太人的家庭人数竟是由日本的入境管理条例所决定。这确实确实是钻了日本法律的一个大空子！

5. 巧妙的暗示

罗马的皇帝和以色列最伟大的拉比关系密切，因为他们是同一天出生的。

有一天，罗马皇帝派一位使者给拉比带来口信说：“我有两件事要做：第一件事是我死之后想让儿子继位；第二件事是准备让以色列的大巴列市成为自由关税城市。可是，我只能先做一件事，但不知该先做哪一件？”

由于当时两国之间关系紧张，如果以色列人知道拉比回答了罗马皇帝的问题，一定会产生恶劣的影响，因此，拉比无法回答使者带来的问题。

使者回来向罗马皇帝汇报了事情的经过，皇帝便问他：“当你把我的口信说给拉比听的时候，他正在干什么？”

使者回答说：“拉比让儿子骑在自己的肩上，然后把鸽子交给儿子，儿子却把鸽子放飞了。除此之外，拉比什么事也没做。”

罗马皇帝马上明白了拉比的意思，意思是让他先把王位传给儿子，然后由儿子让大巴列市成为自由关税城市。

过了一段时间，使者又送来了皇帝的请教事项：“我手下的官员欺骗我，我该怎么办？”

拉比同样以哑剧的方式表达了自己的意见。他走到菜园里，拔起一

棵菜；几分钟后，又拔起一棵……

罗马皇帝同样明白了拉比的暗示，那就是：“不要一下子除掉你的敌手，要分成几次，逐步消灭。”

这则故事说明，拉比和罗马皇帝的私交既没有损害民族和国家的利益，也没有违法，是无可厚非的。但当罗马皇帝向他提出咨询时，他又不便当面回答，而他本人也不愿意断绝这份友谊，所以只好采用暗示的方法。拉比的智慧在于，他既没有在“说”上违法，也没有因机械地守法而压制自己的表达，从而巧妙地解决了这个交织着矛盾的问题。也就是：所谓不可说，却可脚踏实地地去做。

6. 疑心是魔鬼

《塔木德》说：“疑心是魔鬼。”为了阐释这一观点，引用了这样一个故事：

有一对小夫妻，新婚燕尔，如胶似漆，小日子过得十分甜蜜。

有一天，丈夫心中高兴，便对妻子说：“你到厨房里打开酒瓮取些葡萄酒来，我俩共饮几杯。”妻子来到厨房，打开酒瓮，正要取酒时，却在瓮中看到一个俏丽女人的身影。顿时，她怒火中烧，气冲冲地跑回屋里，责问丈夫：“你原来已经有了一个女人，还把她藏在瓮中。你为什么要欺骗我？”

丈夫被问得丈二和尚摸不着头脑，忙跑到厨房朝瓮中看个究竟。他一看，顿时也火了，冲着妻子大叫道：“你说我藏了女人在里面，可我分明看到的是一个男人。你老实说，为什么欺骗我？”

于是，夫妇俩怒目而视，争吵不休，最后大打出手。

这时，来了一位拉比，听完夫妇的述说，也到瓮中看了看。他知道这是瓮中的葡萄酒映现人影造成的误会，便搬来一块大石头，朝着酒瓮砸了过去，葡萄酒顺着窟窿流了一地。夫妇俩再往瓮中观看时，已是一无所有了。夫妇俩这才明白是影子的缘故，羞愧地低下了头。

疑心太重的人，一碰到稍微复杂点的事情，就会疑神疑鬼，无端猜测，由此上演一幕幕闹剧、悲剧，等最终真相大白时，才发现已耗费许多宝贵的精力和时间，甚至造成不可挽回的后果。

7. 一个普通的烟斗

《塔木德》上有这样一则非常有趣的故事：

一位令人尊敬的拉比去世了。他所有的信徒都渴望得到他的一件遗物，以留作纪念。其中有个学生心系一柄烟斗，上面刻有精美的花纹。

“这要花你100个卢比。”拉比的妻子告诉他。

“对我来说，这是一大笔钱。”信徒有些犹豫地说，“但是，请先给我看看，然后再决定。”

于是，拉比的妻子把烟斗递给他，他点燃了它。你能想象发生了什么吗？

他刚吸完第一口不久，就仿佛看到天堂的七重门全为他打开，里边有迷人的风景。

学生大喜过望，赶快用激动的双手数了100个卢比，然后兴冲冲地带着烟斗回家了。

到家之后，他再一次点燃烟斗，并狠狠地吸了一大口。

你能想象发生了什么吗？

什么都没有！

什么都没有！

气昏了头的学生赶忙去找新来的拉比，上气不接下气地告诉他整个故事。

“我的孩子，”新拉比微笑着说，“事情很简单，当烟斗仍属于拉比时，你吸烟时就能看到他所看到的。而一旦它变成你的烟斗，就成了一只普通的烟斗，你只能看到你平常所见的了。”

世界没有改变，改变的只是我们的心情；财富的本质也没有改变，改变的只是我们对财富的不同理解。不要把你的不顺归结于外在因素，其实你才是自己失败的罪魁祸首。

8. 从别人的角度考虑问题

有一家犹太人养了一条狗，全家人都很喜欢这条狗，尤其是其中的一个小男孩，更是对狗疼爱备至，整日同吃同住，难舍难分。

有一天，狗突然死了，这使儿子伤心至极、痛不欲生。父亲尽管也

| 278 | 塔木德智慧全集

有点痛心，但他认为狗迟早会死，这是一件没办法的事，只能把它弄出去了事，但儿子却一定要把狗埋在自己家的后院里。

结果，父子两人为此而闹僵了。父亲无奈，只好找拉比咨询。拉比尽管常常为别人提供各种咨询，但从来没有涉及过狗的葬礼。不过，他很了解此时那个男孩无比悲伤的心情。

于是，拉比就查找有关资料，结果正好在《塔木德》中找到一个有关的故事，说的是古时候，有户人家发生了这样一件事。

一次，有条毒蛇爬进牛奶桶中，它的毒液溶进了牛奶，这件事只有家里的狗看到了。

晚上，全家人正要喝桶中的牛奶，狗就叫了起来，并扑上来打翻了盛奶的杯子，自己喝了起来，正当大家生气时，狗已经死了。

这下子全家人才恍然大悟，原来牛奶里有毒，所以大家对狗感激不尽。

听完这则故事后，父亲同意了儿子的做法。

这个故事表面上是讲有关狗的事情，实际上却是教诲人们凡事应多从他人的角度考虑和着想。

当然，这件事能够圆满解决，和拉比的处世艺术也是分不开的。他没有把任何东西强加给父亲，只是讲了一个关于狗的故事，在尊重了儿子意愿的同时，也尊重了父亲的权威，那么，父亲何不顺水推舟呢？

为了人际关系的和谐，我们在日常生活中也要经常从别人的角度考虑问题。犹太人是精于此道的，即使是在“胡搅蛮缠”的时候，也会从别人的角度考虑。

9. 首先了解事情的真相

《塔木德》说：“罪证不足莫先定罪。”下面一个发生在美国阿拉斯加的故事，对这句话进行了生动的诠释。

有一对年轻的夫妇，妻子因为难产死去了，孩子倒是活了下来。男人一个人既工作又照顾孩子，实在忙不过来，但一时又找不到合适的保姆来照看孩子，于是他训练了一条狗，这条狗既听话又聪明，可以帮他照看孩子。

有一天，男人要外出，像往日一样让狗照看孩子。他去了离家很

远的地方，所以当晚没有赶回家。第二天一大早，他急忙往家里赶，狗听到主人的声音，摇着尾巴出来迎接，他发现狗满口是血，打开房门一看，屋里也到处是血，孩子居然不在床上……他全身的血一下子涌到头上，心想一定是狗兽性大发，把孩子吃掉了。他盛怒之下，拿起刀来把狗杀死了。

就在他悲愤交加的时候，突然听到孩子的声音，只见孩子从床下爬了出来，男人感到很奇怪，他再仔细看了看狗的尸体，这才发现狗后腿上有大块肉没有了，而屋门的后面还有一只狼的尸体。原来，是狗救了小主人，却被主人误杀了。

我们也常常如此对待我们的同类，遇事先不分青红皂白地大发雷霆，可是，当我们了解了事情的真相后，才发现自己的行为并不适当。

人和人的基本权益都是平等的。犹太史上有一部著名的神学和法学著作，名为《密西拿》，是成文体法《托拉》之外的《口传法规》的标准部分。《口传法规》紧密结合《圣经》戒律，借助于个别案例，来考察人们的行为。这些案例都围绕着一个问题：一个想在各方面都符合《托拉》精神和规定的人，必须做什么和不准做什么。以后，《密西拿》和《革马拉》（律法释义汇编）一起组成《塔木德》。

在这本蕴藏着犹太民族丰富的道德智慧的巨著中，有这样两则典型案例。

第一则案例是：

有一个人来找拉瓦拉比，请教他一个问题：“市长要我去谋杀一个人，我要是不去，市长就会派人来杀了我。在这种情况下，我该怎么办？”

拉瓦拉比回答说：“宁可让他杀掉你，也不要犯谋杀罪。你为什么认为你的血就比他的红呢？”

第二则案例是：

有两个人外出旅行，走进了荒无人烟的大沙漠。此时，两个人只有一个人有一点水，这点水如果两个人喝，则两个人都终将渴死在沙漠里；如果一个人喝，则此人就可以活着走出沙漠。在这种情况下，应该怎么办？

本·派图拉比教导说：“拥有水的人应喝以活命。”

按照犹太人的观点，拉比对这两个案例之所以得出这样两个结论，是因为分别基于如下两条原则：人不应视自己的生命价值高于他人；一

个人自己的生命价值绝不低于他人。

因此，一个人没有权利把自己不愿意要的东西（死亡）强加于他人（谋杀他），但一个人也不应该把一般人都不要的东西（死亡）强加给自己（渴死）。而当双方都面临着人类所不要的东西而又必须由其中一方承受下来（哪怕纯属被动地）的时候，就让每个人自己拥有的客观条件来决定，而不作为人为干预。

10. 无风不起浪

在塔诺普尔城住着一个叫费威尔的人，有一天，他正坐在屋子里认真地看书，忽然听到外边一阵嘈杂声。他走到窗前，看到一大群孩子在玩，他想把他们赶走，于是打开窗子对他们说：

“孩子们，快到教堂那里去吧。你们在那儿会看见一只海怪，它有5只脚，3只眼睛，还有像山羊一般的胡子，不过是绿色的！”

孩子们一听这话就都跑了，费威尔先生回到书房，一想到自己刚才对那些孩子编的瞎话，就不禁偷偷地发笑。

可是，不久他书房的宁静又被打破了，这回是一阵奔跑的脚步声。他走到窗前，看见许多人在跑。

“你们往哪里跑？”他大声地问。

“去教堂！”犹太人回答说，“你没听说吗？那儿有只海怪，有5只脚，3只眼睛，还有像山羊一般的胡子，不过是绿色的！”

费威尔先生得意地笑了笑，又回去读自己的书了。

他才刚刚坐稳，又听到外面一阵喧闹声。他往窗外一望，不得了啦，一大群人，男男女女，老老少少，全往教堂的方向跑。

“出什么事了？”他大声问道。

“天哪！怎么，你还不知道吗？”他们回答说，“就在教堂前面有一只海怪。它有5只脚，3只眼睛，还有像山羊一般的胡子，不过是绿色的！”

人们匆匆跑过。费威尔先生忽然注意到拉比本人也在人群中。

“天哪！”他喊道，“要是拉比本人也和他们一起跑的话，一定是出什么事了，无风不起浪。”

费威尔先生慌忙抓起帽子离开了家门，也跟着跑了起来。

不到万不得已的时候，在生活中不要欺骗别人。无端地欺骗别人，不但会把自己的信誉丢了，最后受害的往往是自己。

11. 尽一切力量保持家庭和睦

《塔木德》上记载了这样一个故事：

过去有一个叫梅厄的拉比，很擅长演讲。

他在每周的星期五晚上，即安息日前夕，前往会堂演讲，每次都有好几百人来听他的演说。其中有一个妇女，非常喜欢听梅厄拉比的说教。尽管星期五晚上犹太主妇通常都待在家里准备安息日会餐时用的菜肴，可她却每次都去听拉比的演讲。

有一次，梅厄拉比的说教长了一些，等她回到家已经很晚了。还没进门，她就被丈夫拦住了。他生气地问她：“安息日的菜肴还没准备好，你到底上哪里去了？”

她回答说：“我到会堂去听梅厄拉比说教了。”

丈夫听了，对她说：“除非你往拉比脸上吐口水，否则就不要进这个屋子来。”

说完，他就把门锁上了。她没有办法，只好和朋友住在一起。

梅厄拉比听说这件事后，知道自己的话说得太长，破坏了一个家庭的和睦。

于是，梅厄拉比特地请那个女子来，告诉她自己的眼睛常会疼痛，请她用口水帮他洗洗眼睛（这是沙漠地带的人清理眼睛里的灰沙时常用的办法）。这位女子就往梅厄拉比眼睛里吐了一口口水。拉比的眼睛好了，她和丈夫的家庭矛盾也消除了。

弟子们问梅厄拉比：“你是很有名望的拉比，为什么会允许她往你脸上吐口水？”

梅厄拉比真挚地说：“为了挽回家庭的和睦，就要尽一切力量。”

显然，越是处于险恶的社会环境中，和睦家庭中的温馨亲情越能使散居的犹太人感受到“共同体”的温暖，从而产生强烈的向心力。这种朝着直接共同体——家庭的向心力，汇聚在一起，便是整个犹太民族的凝聚力。

12. 孝敬父母，兄友弟恭

犹太人对家庭关系极为重视，对协调家庭关系不遗余力，维系家庭就是维系民族。在《塔木德》中，我们可以找到许多推崇人伦亲情的动人事例与故事。

有个犹太人住在古代以色列一个叫戴马的镇上，他拥有一块价值6000个金币的钻石。有个拉比想用这颗钻石来装饰圣殿的正殿，便带了6000个金币来到他家，向他买这块钻石。

可是，放钻石的金库的钥匙凑巧放在他父亲的枕头下方，而他父亲又刚好睡得正香。这个人便对拉比说：“因为我不能吵醒父亲，所以不能把钻石卖给你。”

拉比认为，这个人为了不吵醒父亲而宁肯放弃赚钱的机会，是个孝顺儿子，值得褒奖。

而一位拉比自己所行的孝道，更令人惊叹。他和母亲一起外出，走到一片高低不平的地方时，母亲每走出一步，拉比便把自己的手伸出来，垫在母亲的脚下。

《塔木德》非常推崇孝敬父母，故而每个犹太人从小就很懂尊老爱幼。同时，《塔木德》还特别强调“兄友弟恭”。

《塔木德》上还讲述了这样一个故事：

很久以前，有两个犹太兄弟，哥哥已经结婚，有妻子儿女，弟弟还是独身。两兄弟都是非常勤劳的农夫。父亲死时，把财产分给了两兄弟。

兄弟俩将收获的苹果和玉米，公平地分成两份，各自放在自己的仓库里。

到了晚上，弟弟想，哥哥有妻子儿女，开销大，于是把自己所得的份额中，拿出了一部分移到哥哥的仓库里。

而哥哥却认为自己有妻子儿女，没有后顾之忧，而弟弟还是独身，应该为以后的生活多准备一些，于是也把自己的一部分玉米和苹果搬到弟弟的仓库里。

第二天早上，兄弟俩醒来后到仓库里一看，东西一点不少地放在那里。

第二天、第三天晚上都这样，他俩不约而同地连续搬运了三个晚上。

第四个晚上，兄弟俩在将各自的東西搬到对方仓库去的路上竟相遇

了。两人终于知道对方的心意，不约而同地扔下手里的农作物，紧紧地抱在一起哭了。

两兄弟抱在一起哭泣的地方，成为耶路撒冷最受敬仰的场所，直到今天仍被迫思传颂着。

13. 对恶要严加防范

《塔木德》中有这样一个故事：

从前，有个青年深深爱上了一个女子。后来，青年病倒了，医生诊断后，对他说：“你是因为思念太深不能实现，才患了这种病。只要和你思念的人同房，病一定会好。”

这个青年便来找拉比，把医生的话告诉拉比，请他表达一下意见。拉比坚决表示，绝对不能与这个女人发生肉体关系。

于是，青年又表示，如果让这个女人一丝不挂地站在他面前，也能使他内心郁结消除而病愈的话，可不可以这么做？拉比还是认为不行。

既然如此，那么是否可以让他和她隔着墙作面对面的谈话呢？拉比仍然不同意。

在《塔木德》中，没有明确交代这个女性是否已经结婚。当别人问拉比何以如此强硬地反对这件事时，他回答说：“人类应该有贞节，假若一个人以思念很深为理由就可以立刻获得同房的话，社会的规范就得不到遵守了。”

对这则故事，也不要理解为犹太人热衷于把人的恶念防范得严严实实，让人因为不得发泄而死去活来。拉比知道这个青年一时死不了，说不定纯属装病。因为他只要履行合法手续结婚就可以了，何必急着同房呢？当然，要是对方不爱他或者已经有夫之妇，这个青年即使真的病得要死，也是没有办法的事。

14. 所罗门王断案

所罗门时期的某个安息日，有3个犹太人来到耶路撒冷，由于身边带钱过多不方便，大家便商议将各自带的钱埋在一块，然后就出发了。结果，其中有个人又偷偷溜回来，将钱挖走了。

第二天，大家发现被盗了，知道一定是自己人所为，但又没有证据证明是哪个人所为，于是，3人便一起去找素以断案英明著称的所罗门王，请求仲裁。

所罗门王了解事情的经过后，什么话也没问，只是说：“这里恰好有道题解不开，请你们3位聪明人帮忙解决一下，然后我再为你们裁决。”

问题是这样的：有个姑娘曾答应嫁给某男子，并订了婚约。但不久以后，她又爱上了另一个男子，于是便向未婚夫提出解除婚约。为此，她还表示，愿意付给未婚夫一笔赔偿金。但这个男青年无意于赔偿金，痛快地答应了她的要求。由于姑娘很富裕，不久又被一个老头拐骗了。后来，姑娘对老头说：“我以前的未婚夫不要我的赔偿金就和我解除了婚约，所以，你也应该如此待我。”于是，老人也同样答应了她的要求。

所罗门讲完故事后，询问那3个人：姑娘、青年和老头，谁的行为最值得赞扬？

第一个人认为，男青年能够不强人所难，不拿一点赔偿金，其行为可嘉。

第二个人认为，姑娘有勇气和未婚夫解除婚约，并要与真正喜爱的人结婚，其行为可嘉。

第三个人说：“这个故事简直莫名其妙，那个老头既然为了钱才诱拐姑娘，为什么又不拿钱放她走了呢？”

这时，所罗门王大喝一声：“你就是偷钱的人！”

然后，他才解释道：“他们两人关心的是故事中人物的爱情和个性，而你却只想到钱，肯定你是小偷。”

如果按现在的审判程序来看，所罗门王的断案方法难免有些主观武断，但他用旁敲侧击、转移视线的方法来突击窥测罪犯的心理，也有一定的道理。第三个人回答得确实合乎逻辑，但所罗门王正是借所谓悖谬来洞察人的心理，前两个人都被故事转移了视线，说明他们心里很坦然，唯独第三个人只注意钱，岂不是和偷钱有关系？

15. 贪婪者身上必有破绽

《塔木德》说：“你没有破绽，就不会上当；骗人的人身上，也一

定有漏洞。”

聪明的犹太人知道，“知己知彼，百战百胜”。不论在战争还是生活中，充分了解对手，找到并利用对方的弱点，就能够达到自己的目的。

古时候，有个犹太商人来到一个市镇跑买卖。他打听到几天后有特别便宜的商品出售，就留在那里等大减价的日子到来。可是，他身上带了不少金币，当时又没有银行，走到哪带到哪又重又不方便，还很不安全。

于是，他一个人悄悄来到一个僻静之处，瞧瞧四周无人，就在地里挖了一个洞，把钱埋了起来。第二天他回到原地一看，大吃一惊：钱不见了。他呆呆地站在那里，再三回忆，昨天确实没有人看到自己埋藏金币，为什么会不见了呢？他百思不得其解。

就在这时，他无意中一抬头，发现远处有一间房子，房子的墙上有个洞正对着他埋钱的地方。他突然想到，会不会是住在这房子里的人，正好从墙洞里看见自己埋钱，然后才挖走的呢？如果事情确实如此，怎样才能把钱要回来呢？

这个商人打定主意，来到屋前，见到住在里面的一个男人，客气地问道：“你住在城市里，头脑一定很灵活，现在我有一件事要请教，不知行不行？”

那人一口答应道：“请尽管说。”

商人接着问道：“我是外乡人，特地到这里来办货，身上带了两个钱包，一个放了500个金币，另一个放了800个金币。我已把小钱包悄悄埋在没人知道的地方。现在的问题是，这个大钱包是埋起来比较安全呢，还是交给能够信任的人保管比较安全？”

房子的主人回答说：“要是我处在你的位置，什么人我都不信任。也许我会把大钱包和小钱包埋在同一个地方。”

等商人一走，这个贪心不足的人马上拿出挖来的钱包，埋在原来的地方。他抬脚刚走，守候在不远处的商人马上过去挖起钱包，于是，500个金币一个不少地回到了他手里。

这个商人确实手段高明。他知道，小偷之所以偷窃别人的东西，就是因为有贪得之心，而贪得之心自然是希望可得之物价值越来越大的，所以，尽可以利用其贪得之心，让他自己吐出已得之物，也算给他个教训。妙就妙在还请他自己出主意，自己交出来。这种摸透对手的心思，

迷惑对手以达到自己的目的手段，可谓出奇制胜。

所以，一定要记住，为人处世不要贪婪，因为贪婪会给别人造成可乘之机；面对贪婪的人也不要害怕，只要你肯动脑筋，善于寻找对方的“软肋”，便能够战胜对方。

16. 以攻为守的讨债法

《塔木德》说：“不能空口白舌说谎——当你面对一个无赖的时候，可以破例。”

犹太商人在商业场上见识多了，少不了也碰上类似的麻烦，解决的方法，还是智取为上。有则故事是这么说的。

梅西克是个服装商，向布商克罗扬批发了1200马克的布料，却一直没付钱。克罗扬叫伙计去收了几次账，梅西克每次都溜掉，避而不见；寄催款单去，梅西克也不理不睬。克罗扬对此束手无策，连声叹气。

这时，一个新来的店员对他说：

“我有一个讨债的秘方。您不妨先写一封催款信给梅西克，叫他尽快归还1800马克的债，瞧瞧他有什么反应，再做打算。”

克罗扬采纳了这位店员的办法，给梅西克写了一封信。果然，才两天时间，梅西克回信了，信中说：

“克罗扬，你怎么讹我1800马克？随信附上1200马克，以后再也不来你这儿批货了，要打官司吗？你准输。”

克罗扬还有必要同他打官司吗？

店员的讨债秘方实际上是一个相当巧妙地以攻为守的攻心战术。本来克罗扬确实处于纯粹的守势，主动权一点也不在他手上，梅西克只要避而不见，克罗扬就拿他毫无办法，总不能为1200马克去打官司。

但反过来，从梅西克避而不见可以看出，他对这笔债务倒还是承认的，只是想拖着不还，而不是彻底赖账。这就使店员以讹诈之计讨债有了心理基础：拖欠1200马克不还的梅西克，可以高枕无忧，尽让克罗扬一个人着急，要打官司也可以先让他忙乎，大不了到时还给他，并没有额外的损失。而现在1200马克突然变成了1800马克，这就由不得梅西克不出来辩解了，因为如果仍然像对待催款单那样置之不理，就意味着默认了克罗扬开出的催款单，次数多了，日后真打起官司来，再要证明只

拖欠1200马克就麻烦了，何况就是拖欠1200马克也好做不好说。

犹太商人一般很少有空口白舌说谎的习惯，但犹太人也主张对不讲信用的人，方式可以灵活些。

17. 唯有善行永远相伴

某一天，国王召唤一名男子去皇宫。

这名男子有3位朋友。第一位朋友是他的莫逆之交，对其最为器重。他虽然喜欢第二位朋友，但却比不上对第一位朋友的重视。至于第三位朋友，关系比前两位疏远多了。

国王的召见使这名男子忐忑不安，他猜测自己是否做了什么违法之事，不由心生恐惧，不敢独自前往皇宫，于是邀请3位朋友同行。

首先他到那个自认为最密切的朋友家，结果遭到这位朋友的断然拒绝。接着，他又去了第二位朋友家，回答是：“我可以把你送到皇宫门口，但不陪你进去。”最后，他失望地去了第三位朋友家，没想到第三位朋友竟然答应一同前往。

为什么3位朋友的态度各不相同呢？而且平时最要好的朋友在关键时刻却不理不睬呢？

《塔木德》认为，第一位朋友是“金钱”，凡人尽管贪财，但却生不带来死不带去。第二位朋友是亲朋，只能将他送到火葬场，然后便弃之不顾。第三位朋友是“善行”，虽然平常不太密切，唯其死后伴他永眠九泉之下。

18. 世间万物各有其用

大卫王从来对蜘蛛不屑一顾，认为它是随处结网、齷齪无比、毫无用处的怪物。

然而，在一次战争中，他被敌人包围，逃跑时遁入一个洞窟之中。洞窟入口处正好有一只蜘蛛结起网来。不一会儿，追兵到达洞口，在此逗留良久，见洞口有蜘蛛网便告撤退，大卫王因而得救。

又有一次，大卫王潜到敌人将军的卧室，打算夺其佩刀，并于次日向其示威：“我既然能夺你佩刀，杀你自然易如反掌。”但佩刀压在将

军脚下，总是找不到下手的机会。正在他百般无奈之时，一只蚊子叮在将军脚上，将军不由得挪动双腿，大卫王于是夺得佩刀。

还有一次，大卫王被敌人包围，情急之中，他心生一计，故意装做一个披头散发的疯子。敌军没有料到这个疯子会是国王，便自行退去。

世间万物各有其用，千万不可忽视任何人，同时，对任何事物都不可掉以轻心。在生活中，要有愿意把小事做细的精神，不要犯因小失大的错误。

19. 乐观能够让你过得更好

有一个善良的小男孩，名叫亨利。他的父亲早已过世，陪伴着他的只有穷困的母亲和一个两岁大的妹妹。

他很想帮母亲的忙，因为母亲挣的钱总是难以养家糊口。

一天，亨利帮一位先生找到了他丢失的笔记本，这位先生给了他1美元。

他把这1美元用来买了一个盒子、3把鞋刷和一盒鞋油。接着，他来到街角，对每位鞋不太干净的人说：“先生，能让我给您的鞋擦擦油吗？”

他是那样的彬彬有礼，因此，人们很快便注意到了他，并且也十分乐意让他给自己擦鞋油。第一天他就挣了50美分。

当亨利把钱交给母亲的时候，母亲情不自禁地流下了激动的热泪：

“你真是一个懂事的好孩子，亨利。我以前不知道怎样才能赚更多的钱来买面包，但是，现在我相信我们能够过得很好。”

从此以后，亨利白天到学校上课，晚上擦鞋。他挣的钱已足以负担母亲和妹妹的生活了。

一个人是否乐观，与其所处的环境是没有关系的。只要你乐观起来，就可以过得更好。

20. 放进笼子里的一只小鸟

12岁的小索尔住在南卡罗来纳州，他常常把一些野生的活物捉来放进笼子里。他家在林子边上，每当日落黄昏，便有一群美洲画眉鸟来到林间歇息和歌唱。那歌声美妙绝伦，没有一件人间的乐器能奏出那么优美的曲调来。

索尔当机立断，决心捕获一只小画眉，放到自己的笼子里，让它为自己一人歌唱。

果然，他成功了。小画眉先是拍打着翅膀，在笼子里飞来扑去，十分恐惧。但后来它安静下来，承认了这个新家。索尔站在笼子前，聆听着小鸟美妙的歌唱，感到万分高兴，真是喜从天降。

他把鸟笼放到自家后院里。第二天，小画眉的妈妈口含食物飞到笼子跟前让小画眉把食物一口一口地吞咽下去。当然，画眉妈妈知道这样比他来喂它的孩子要好得多。看来，这是件皆大欢喜的好事情。

接下来的一天早晨，索尔去看他的小俘虏在干什么，发现它无声无息地躺在笼子底层，已经死了。他对此迷惑不解，不知发生了什么事，自己的小鸟不是已得到了精心的照料吗？索尔把小鸟那可怕的厄运告诉了爸爸。对鸟类颇有研究的爸爸作了精辟的解释：“当一只母美洲画眉发现自己的孩子被关进笼子后，就一定要喂小画眉足以致死的毒莓，它似乎坚信孩子死了总比活着做囚徒好些。”

从此以后，索尔再也不捕捉任何活物来关进笼子里。因为任何生物都有对自由生活的追求，而这种追求无疑是值得肯定的。

生活中，每个人都有自己喜欢和感到舒适的生活方式，为了人际关系的和谐，充分尊重别人的自由是非常必要的。

21. 曾经身陷黑暗的老人

有一个犹太富翁，在一笔大生意中亏光了所有的钱，并且欠下了债。他卖掉房子、汽车，才还清了债务。

此刻，他孤独一人，无儿无女，穷困潦倒，只有一只心爱的猎狗和一本书与他相依为命。一个大雪纷飞的夜晚，他来到一个荒僻的村庄，找到一个避风的茅棚。他看到里面有一盏油灯，于是用身上仅存的一根火柴点燃了油灯，拿出书来准备读书。不料一阵风突然把灯吹熄了，四周立刻漆黑一片。这位孤独的老人陷入了黑暗之中，对人生感到彻底的绝望，他甚至想到了结束自己的生命。但是，陪在身边的猎狗给了他一丝慰藉，他无奈地叹了一口气，沉沉睡去。

第二天醒来，他发现心爱的猎狗也被人杀死在门外。他抚摸着这条相依为命的猎狗，决定结束自己的生命，世间再没有什么值得留恋的

了。他最后扫视了一眼周围的一切发现整个村庄都沉寂在一片可怕的寂静之中。他不由得急步向前，啊，太可怕了，尸体，到处是尸体，一片狼藉。显然，这个村庄昨夜遭到了匪徒的洗劫，整个村庄一个活口也没留下来。

看到这可怕的场面，老人不由心念急转：“啊！我是这里唯一幸存的人，我一定要坚强地活下去。”此时，一轮红日冉冉升起，照得四周一片光亮，老人欣慰地想：“我是这里唯一的幸存者，我没有理由不珍惜自己。虽然我失去了心爱的猎狗，但是我得到了生命，这才是人生最宝贵的。”

老人怀着坚定的信念，迎着灿烂的太阳又出发了。

人生在世，谁都会遇到挫折，适度的挫折具有一定的积极意义，它可以帮助人们驱走惰性，催人奋进。挫折又是一种挑战和考验。英国哲学家培根说过：“超越自然的奇迹多是在对逆境的征服中出现的。”要得到欢乐就必须能够承受痛苦和挫折。这是对人的磨炼，也是一个人成长的必经过程。

22. 追寻发财梦的两个年轻人

美国西部是一个非常诱人的地方，许多人都跑到那里打工，梦想在那里挣更多的钱。其中有两个年轻人，一个叫约翰，一个叫斯蒂芬，他们在路上偶然相遇了，说起去打工的事情，两个人都充满了希望。他们来到美国西部后，就开始不断地寻找机会。

有一天，两人同行时，有一枚硬币躺在地上，约翰看也不看就抬着头过去了，而斯蒂芬却毫不犹豫地那枚硬币捡了起来。约翰看着斯蒂芬的举动不由得露出了鄙夷的神情，他想：真没出息，一枚硬币也要捡，哪像干大事业的人！而斯蒂芬却想：看着钱白白地从身边溜走，怎么能成就事业呢？

两人同时走进一家小公司应聘。工作很累，工资也低，约翰不屑一顾地走了，而斯蒂芬却高兴地留了下来，努力地工作着。约翰去了一家又一家的公司，不断地寻找着机会。两年后的一天，两人在街上相遇了，斯蒂芬由于努力工作，已经干出了一番事业，自己成了老板，而约翰仍然没有一个固定的工作。

约翰感到非常不解，斯蒂芬是一个连硬币都捡的人，这么没出息，怎么可能做出一番事业呢？

“罗马不是一天建成的”，不要轻视任何微小的收获或进步，不肯从小事做起的人注定不能成功。

23. 不要为洒在地上的牛奶而哭泣

有一位父亲存了很久的钱，终于买了一辆雪亮的新车，他非常喜爱这部车，每天都洗车打蜡。他5岁的儿子见父亲这么爱车，也非常兴奋地帮爸爸一起洗。父亲有这样一个儿子，感到非常满足，很为儿子体谅自己而欣慰。

有一天，父亲很累，虽然车子因为淋了雨显得很脏，但他实在太累了，心想，改天再洗车吧！儿子见父亲这么累，就兴冲冲地要帮父亲洗车。父亲见他人小志气大，心里更加得意，便放手让儿子洗。

儿子要洗车，却找不到抹布，他走进厨房，想到母亲平常炒完菜洗锅时，都要用钢刷使劲刷才能刷干净，既然没有抹布，就用钢刷吧！

他拿起钢刷用力地洗起车来，一遍又一遍，像刷锅一样刷车。等他洗完之后一看，车子怎么都花了？这下惨了，他急忙跑去找父亲，边哭边说：“爸爸，对不起！爸爸，你来看！”父亲疑惑地跟着儿子走到车旁，不禁“哇”的大叫一声：“我的车！我的车！”

父亲气得走进房间，十分生气地跪在地上祷告：“上帝呀，请你告诉我，我该怎么做？那是我新买的车，一个月不到就变成这样，我该怎么处罚我的孩子？”

他才祷告完，心里忽然出现一个声音：“不要为洒在地上的牛奶而哭泣。”

突然，他像是被点醒了。

他走出房门，儿子正害怕地流着泪，一动也不敢动。父亲急忙把孩子拥在怀里，说：“谢谢你帮爸爸洗车，爸爸爱你胜过那部车子。”

一个人应该具有宽容之心，气量应该大一些，对待孩子尤其要如此。犹太人有句格言说：“切勿威吓孩子：要么罚他，要么饶他……非打不可，就使用一棵小草。”

24. 把你承受的容积放大些

有个师傅对徒弟不停地抱怨这、抱怨那感到非常厌烦。于是，有一天早晨，他派徒弟去取一些盐回来。

当徒弟很不情愿地把盐取回来后，师傅让徒弟把盐倒进水杯里，然后喝下去，并问他味道如何。

徒弟刚喝下便吐了出来，说：“很苦。”

师傅笑着让徒弟带上一些盐，跟着他一起去湖边。

他们一路上没有说话。

来到湖边后，师傅让徒弟把盐撒进湖水里，然后对徒弟说：“现在你喝点湖水。”

徒弟喝了口湖水。师傅问：“有什么味道？”

徒弟回答说：“很清凉。”

师傅问：“尝到咸味了吗？”

徒弟说：“没有。”

这时，师傅坐在这个总爱怨天尤人的徒弟身边，握着他的手说：“人生的痛苦如同这些盐，有一定的数量，既不会多也不会少。我们承受痛苦的容积的大小，决定了痛苦的程度。所以，当你感到痛苦的时候，就把你承受的容积放大些，不是一杯水，而是一个湖。”

是的，痛苦尽管难于忍受，但它毕竟是有限的，而我们承受一切的心胸可以无限扩大，以至包容一切。对于心胸开阔的人，痛苦自然会变得极为轻微。

25. 马路新闻与风中羽毛

《塔木德》说：“遇见鬼的时候，你一定会拔腿就跑；同样的，遇到小道消息时，你也要快速地逃开。”

有个犹太女人很喜欢东家长西家短地道人是非。多嘴本来是女人的天性，但她却太过火了，以至于连平常饶舌的三姑六婆也无法忍受，终于有一天，大家一起到拉比那里去控诉她的行为。

拉比仔细倾听了每个女人的控诉后，便要这些女人先回去。然后拉比差人去找那个多嘴的女人来。

“你为什么无中生有，对邻居太太们品头论足？”

多嘴的女人笑着回答说：“我并没有杜撰什么故事啊！也许我有一点夸张事实的习惯，不过我说的不是很接近事实吗？我只是把事实稍微修饰一下，使它更有声有色而已。但是，或许我真的太多嘴了，连我丈夫都这么说。”并表示自己想改正这个毛病。

“好吧！让我们来想一想，有没有什么好的治疗方法呢？”拉比想了一会儿，走出房间，拿回一个大袋子，对女人说，“你把这个袋子拿去，到了广场后，你就打开袋子，在回家的路上将里面的东西放在路边；到家后，你便要再掉过头来，把东西收齐，再回到广场上去。”

女人接过这个袋子，觉得很轻，心里很纳闷，非常想知道里面装的是什么东西，于是加快脚步走到广场去，到了广场后，她迫不及待地打开一看，里面装的竟然是一大堆羽毛。

那是一个万里无云的日子，微风轻吹，令人觉得非常舒服。女人照着拉比的吩咐，一面走，一面把羽毛摆在路边，当她走进家门时，袋子刚好空了。然后她又提着袋子，一边捡，一边回广场。

可是，凉爽的秋风吹散了羽毛，所剩寥寥无几。女人只好回到拉比那里，对拉比说，一切都照拉比的吩咐去做了，但是，却只能收回几根羽毛。

“我想也是的。”拉比说，“所有的马路新闻，都像大袋子里的羽毛一样，一旦从嘴里溜出去，就永无收回的希望。”

就这样，在拉比的教育下，这个女人改掉了多嘴的坏习惯。

人与人之间的距离，最远不超过6个人，即使一个在你看来绝无可能与你建立起关系的陌生人，你们之间的距离也绝不超过6个人（想象一下，通过6个人，你能与美国总统奥巴马建立起关系来）。所以，你说过的任何话，都有可能传到当事人的耳朵里。套用俗语就是“天下没有不透风的墙”，你背后说人坏话，难免会传到对方耳朵里，所以，为保险起见，最好不要说。

二、寓言故事

1. 掉进枯井的驴

有一天，某个农夫的一头驴子，不小心掉进一口枯井里，农夫绞尽脑汁想救出驴子，但几个小时过去了，驴子还在井里痛苦地哀嚎着。

最后，这位农夫决定放弃了。他想，这头驴子年纪大了，不值得大费周章去把它救出来，不过无论如何，这口井还是得填起来。

于是，农夫请来左邻右舍帮忙一起将井中的驴子埋了，以免除它的痛苦。大家人手一把铲子，开始将泥土铲进枯井中。当这头驴子了解到自己的处境时，刚开始哭得很凄惨。出人意料的是，一会儿，这头驴子就安静下来了。

农夫好奇地探头往井底一看，出现在眼前的景象令他大吃一惊：当铲进井里的泥土落在驴子的背部时，驴子的反应令人称奇——它将泥土抖落在一旁，然后站到铲进的泥土堆上面！

就这样，驴子将大家铲到它身上的泥土全数抖落在井底，然后再站上去。很快，这头驴子便得意地上升到井口，然后在众人惊讶的表情中快步地跑开了。

对于困难，我们不必害怕，也不必回避，而应以积极的态度迎难而上，在征服困难的过程中，把自己锻炼得更加坚强。

2. 狗与猫

一户农家养了一条狗与一只猫。狗是勤快的，每天，当主人家中无人时，狗便竖起两只耳朵，虎视眈眈地巡视在主人家的周围，哪怕有一点点的动静，狗也会狂吠着疾奔过去，兢兢业业地为us人做着看家护院的工作。

每当主人家有人时，它的精神便稍稍放松了，有时还会伏地沉睡。于是，在主人家每个人的眼里，这只狗都是懒惰的、不称职的，因此经

常不喂饱它，更别提奖赏它好吃的东西了。

猫是懒惰的，每当家中无人时它便伏地大睡，哪怕三五成群的老鼠在主人家中肆虐，它也不予理睬。它睡好了，就到处散散步，活动活动身子骨。等主人家中有人时，它的精神也养好了，这儿瞅瞅那儿望望，时不时地还给主人舔舔脚、逗逗趣。在主人眼中，这无疑是一只极勤快、极尽职的猫，好吃的自然都给了它。

由于猫的懒惰，主人家的耗子越来越多。终于有一天，耗子将主人家最值钱的家当咬坏了。主人大怒，他召集家人说：“你们看看，我们家的猫这么勤快，耗子还猖狂到这种地步，我认为一个重要原因就是那只懒狗，它整天睡觉也不帮猫捉几只耗子。我郑重宣布，将狗赶出家门，再养一只猫，大家意见如何？”

家人纷纷附和道：“这只狗是够懒的，每天只知道睡觉；你看猫，每天多勤快，抓耗子吃得多胖，都有些走不动了。是该将狗赶走，再养一只猫。”

于是，狗被赶出了家门。它一步三回头，自始至终也搞不明白自己被赶走的原因。

现实中，善说且善做者最好，但为数确实不多。一般情况下，善说的，往往不善做；善做的，往往不善说。说得多的，不一定付出的多；说得少的，不一定付出的少。付出多的，不一定收获多；付出少的，不一定收获少。究其原因，应当归咎于“伯乐”们的失误，他们往往注意表面多，深入实际少；注重私情多，公正评价少；在评比中，则是“相马”多，“赛马”少。

3. 老鼠与大象

一头吃饱喝足的大象正在睡觉，突然，它感到身上痒痒的，好像有什么东西在自己的躯体上行走。大象的美梦被打扰了，它睁开惺忪的眼睛，瞅见一只老鼠惊慌地从自己身上窜过，不禁勃然大怒，大吼一声，伸出长长的鼻子就要打死小老鼠。

老鼠哆哆嗦嗦地哀求道：“尊敬的大象先生，求您饶了我吧！我实在是在无心之过啊，或许有一天我会报答您的大恩大德呢！”

大象听了老鼠的话，情不自禁地哈哈大笑起来，对老鼠吼道：“那

我就暂且饶你一命。记住这次教训，尽管你是永远不可能帮助我的！”

老鼠谢过大象后，溜烟地逃走了。

过了好长时间，大象早就把老鼠的事忘得一干二净了，确切地说，它压根没把这事放在心上。

一天，大象不小心被猎人们抓住了。猎人们用粗绳子把大象的4只脚紧紧地绑住，但是大象实在太重了，光靠几个人根本抬不动。于是，他们返回村里去叫人帮忙。

这一幕恰巧被四处觅食的老鼠看到了，于是，它决定救大象。

“你从前曾放过我一次，我说过会报答你的。”老鼠对大象说，“我现在就履行我的诺言，让你重获自由。”

“你能使我恢复自由？”大象诧异地问，“这怎么可能呢？”

“你就等着瞧吧！”老鼠回答道。

说罢，老鼠开始用它的利齿啃咬捆着大象的粗绳。最终，绳子一根一根被老鼠咬断了。

大象获救了。

“真是谢谢您啊！”大象激动地对老鼠说。

“我会报答你的，我曾对你保证过，我现在履行了自己的诺言。”老鼠平静地说，“想当初，你压根不相信，你嘲笑我，在你眼中，我——一个弱小的老鼠不可能帮助你。但事实证明，我做到了。”

大象的一次无心善举，竟使自己逃脱了一次灭顶之灾，这是它万万没有想到的。

你对我有情，我就会对你有意，聪明的人都会多做善事。因为在这个世界上，谁都有需要帮助的时候，无论他看起来是多么的强大。

4. 农夫与狮子

一个农夫住在森林的边缘，他有一所宏伟的住宅，院子很大，四周还有一道高高的围墙。

有一天，农夫家的院子里突然窜进来一头狮子，农夫见了十分高兴，赶快关上院子的大门，想活捉狮子。

狮子在围墙里跑来跑去，怎么也找不到出口，气得暴跳如雷，向羊圈吼叫着冲过去。结果，一群羊全被咬死了。接着，狮子仿佛还不解气

似的，又跑到牛栏，扑向一头奶牛……

农夫慌忙躲进屋子里，他目睹院子里所发生的一切，吓得魂飞魄散，慌忙叫人去拉开院子的大门，放狮子出去。

狮子终于走了，但院子里却惨不忍睹。

农夫抱着头，独自蹲在院子里，长吁短叹，感慨不已。他轻轻地自言自语道：“唉，我也真是的，怎么会心血来潮，妄想将一只平时远远看到就会吓得转身逃命的野兽关起来呢！”

在院子里抓住一头狮子的确是一个很诱人的想法，因为这样的机会并不多，问题是，狮子毕竟不是一只小狗小猫，它在带来莫大诱惑的同时，也带来了很大的危险性。所以，不论做什么事情，如果没有胜算，就千万不要贪婪，灭顶之灾通常都是源于草率的决定。

5. 嫉妒的代价

有一次，一个穷妇人正在集市上卖干酪，一只猫跑过来，叨走了一片干酪。一只狗看见了这个小偷，就想把干酪从它那儿抢过来。猫拼命反抗，与狗展开了一场激战。狗又叫又咬，猫又抓又叫，但是谁也没有打赢谁。

“让我们到狐狸那儿去，让它来给我们做裁判。”最后，猫这样建议道。

于是，它们就去找狐狸。

狐狸听完它们的争吵，摆出一副很明智的样子。

“愚蠢的动物，”它斥责道，“为什么要这样打架呢？如果你们两个都想要这块干酪的话，我就把它切成两半，这样，你们就都满意了。”

“同意！”猫和狗异口同声地说道。

狐狸就拿出小刀，把干酪切成两半。但是，它没有纵向切，而是横向地切了一刀。

“我的这块变小了。”狗抗议道。

狐狸从它的眼镜镜片后面仔细公正地看了看狗的那一份。

“你说得很对，一点也没错。”狐狸裁判道。

于是，它从猫的那一份上切了一块下来吃掉了。

“这样就一样了。”它说。

看见狐狸这样做，猫又开始叫：

“快看看吧！现在我的这块小了。”

狐狸再次戴上眼镜，公正地看了看猫的这份。

“你太对了！”狐狸说，“稍等一会儿，我会马上纠正的。”

它又跑到狗那儿，在狗的那一份上又切了一块下来吃掉了。

事情就这样不断地重复，因为猫和狗总是在吹毛求疵。结果，狐狸当着它们的面把整块干酪全吃完了。

吹毛求疵的人，通常把许多无足轻重的事情看得太过重要。而在人的一生中，真正值得重视和谨慎处理的是那些足以改变命运的事件、机遇和挫折，我们没有必要处处留神，那样只会增加自己的负担。

6. 懒惰的下场

从前，有一个异教徒农夫，养了一只猪、一只母驴和一只小驴。每天，他都给猪喂一大堆东西，而给母驴和它的孩子喂很少的一点吃的。

“我们的主人多蠢啊！”小驴对它的妈妈说，“你不觉得太不公平了吗，妈妈？我们整天为他干活，拉这么重的车，他凭什么只给我们这么可怜的一点点东西吃？猪整天懒洋洋的，什么都不做，为什么还能想吃多少就有多少？”

“耐心等一会儿，我的孩子，”驴妈妈安慰它，“你肯定会看见猪的不幸下场。要知道，农夫给它这么多好吃的，并不是爱它，而是加速它的灾难。”

下一个节日到来的时候，异教徒宰了猪。从此以后，每次吃东西时，小驴总是小心翼翼的，因为它总记着猪的悲惨命运。

看到这些，它的妈妈纠正了它的想法：“猪的死并不是因为吃得太多才造成的，我的孩子。要是像猪那样，什么也不做，一定活不长的。”

懒惰是人的本性，稍不留神就会流露出来，所以我们要时刻提醒自己：“成事在勤，谋事忌惰。”要知道人生短暂，懒惰就如同自杀。

7. 看家之狗

一位牵着一只小狗的男子，怒气冲冲地闯进一家犹太商人开的宠物店，对老板说：“我买你的这条狗看门，但昨天晚上，有个小偷溜进我家，偷走我200美元，这条狗眼睁睁地看着发生的一切，愣是一声没吭。”

这个犹太老板是这样解释的：“这条狗以前的主人是千万富翁，因此对于你那区区的200美元，根本就没放在眼里。”

并不是所有的狗都会看家。做事只有恒久的规律存在，没有固定的答案可寻，所以凡事不能生搬硬套。比如，很多管理方法和经验，运用在甲企业中是十分正确的，但移植到乙企业里，就会出现“水土不服”的现象，严重阻碍企业的发展。

8. 自知之明

一只狮子3天没有进食了，在一个山坡上，它看到一头肥壮的公牛在吃草。

“要是公牛没有角就好了，那我可以轻而易举地将它制服。可它长了角，身体又如此强壮，要是硬碰硬，它的双角肯定会刺穿我的胸膛。”身子瘦弱、疲乏无比的狮子想。

因此，狮子只得智取，不敢硬攻。它慢慢地走到公牛身边，非常友好地说：

“我真羡慕你啊，公牛先生。你的头是那么的漂亮，肩是那么的宽阔，腿和蹄又都充满了力量！可是，美中不足就是有两只角，我真搞不明白你怎么受得了这两只角，它让你英俊的外貌受到了极大的损害。难道你不知道吗？”

公牛说：“我还真没好好想过这个问题呢。不过，经你这么一提，我倒真觉得这两只角有点碍事了。对了，我真的很英俊吗？”

狮子说：“我说的都是真话，你其实很英俊的，假如没有那两只角的话。否则就很难说了，虽然我认为你是英俊的，但其他动物就不一定这么想了。”

狮子说完就走了，躲在树后面看着。公牛等到狮子走远了，就把自己的脑袋往石头上猛撞。一只角先撞碎了，接着另一只角也碎了，公牛的头很快就变得平整光秃了。

狮子见公牛已自毁双角，就大吼一声，跳出来大声道：“现在我不怕你了！多谢你把两只角都搞掉了，我先前没有攻击你，正是这两只角妨碍了我啊！”

狮子在这个故事中无疑扮演了一个狡猾的角色，公牛则是愚蠢的受

害者。其实，我们大可不必责怪狮子，在竞争激烈的现实社会，为了生存，手段可以自由选择，因为结果才是最重要的。

9. 走出来的脚印

一头年老体弱的狮子，因无力自行觅食，只好躺在洞穴中，它呼吸困难，说话有气无力，一副病入膏肓的样子。

这个消息很快在兽群中传开了，大家都为病狮哀伤不已，一个接一个地来探望狮子。狮子就待在自己的洞穴中，轻而易举地把探望者一个个捉住吃掉。

狐狸对这件事有些怀疑，最后也打算去看个究竟。它站在远离洞口的地方，向万兽之王问好。

狮子说：“亲爱的朋友啊！你为什么站得那么远呀？来，靠近我，陪我这可怜的老狮子说几句话吧，我快不行了。”

“愿上帝保佑你！”狐狸说，“我不能再走近你了，因为我看到洞口都是走进去的动物的脚印，而没有看到走出来的脚印！”

怀疑和警惕是最好的自我保护武器。在尔虞我诈的商海里，到处充满着诱惑，永远没有绝对的安全，要想不被欺骗，就要随时运用自己的智慧，在做决定之前先看一看有没有“走出来的脚印”，然后再行动。否则，莽撞行事，只会落入“狮子”的圈套。

10. 好汉不吃眼前亏

在一个树林里，狮子建议9只野狗与自己合作猎食。它们打了一整天的猎，一共逮了10只羚羊。狮子说：“我们得去找个英明的人来给我们分配这顿美餐。”

“一对一最公平。”一只野狗说出了它的看法。

狮子很生气，立即把它打昏在地。其他野狗都吓坏了，其中一只野狗鼓足勇气对狮子说：“不！不！我的兄弟说错了。如果我们给您9只羚羊，那您和羚羊加起来就是10只，而我们加上一只羚羊也是10只，这样我们就都是10只了。”

狮子满意了，说：“你是怎么想出这个分配妙法的？”

野狗答道：“当您冲向我的兄弟，把它打昏时，我就立刻增长了一点智慧。”

俗话说：“退一步海阔天空。”这个故事告诉我们，“吃得眼前亏，可保百年身”。假如那只野狗不愿意让步，它得到的只会是狮子的凶残，而当它作出了牺牲，得到的却是一顿饱食，而且还能保住自己的性命。古人云：“吃亏是福。”这是对吃亏或忍让的最好的评价。因此，我们不要害怕吃亏，吃亏不但不是坏事，而且是好事，是在为我们自己培植福德。

11. 奉承是一种索取

一只狐狸正在找吃的，在河边碰上了一只仙鹤。

狐狸想了想，对仙鹤说：“早安，聪明的仙鹤！近来您的身体好吗？”

“我很好，谢谢您！狐狸先生，您有什么事吗？”仙鹤回答说。

狐狸说：“我有些问题想请教请您——如果风从北边吹来，您的头朝什么方向转？”

“当然是朝南面转啦。”

“如果风从西面吹来，您的头朝什么方向转？”

“朝东啊！”

“您真聪明！”狐狸靠前一步，又问，“假如风从四面八方刮来，您又该怎么办呢？”

“那我就把头伸进翅膀里去——”仙鹤说着，得意地做给狐狸看，“就像这样！”

还没等仙鹤把头露出来，狐狸就猛地向前一扑，狠狠地咬住了仙鹤的脖子。

奉承者十有八九是有求于被奉承者，至少也是一种“有偿投资”。过多的甜言蜜语犹如高利贷，听得愈多，信得愈切，持续得愈久，愈会为此付出昂贵的代价。

12. 三只青蛙

有3只青蛙掉进了鲜奶桶中，第一只青蛙说：“这是神的意志。”于

是，它盘起后腿，一动不动，静静地等待着。

第二只青蛙说：“这桶太深，没有希望出去了。”于是，它在绝望中慢慢死去。

第三只青蛙说：“尽管掉到鲜奶桶里，可我的后腿还能动。”于是，它奋力地往上跳起来。它一边在奶里划，一边跳，慢慢地，它觉得自己的后腿碰上了硬硬的东西，原来，鲜奶在青蛙后腿的搅拌下，渐渐地变成了奶油。

凭着奶油的支撑，第三只青蛙跳出了奶桶。

第一只青蛙相信宿命；第二只青蛙毫无信念可言；第三只青蛙坚守信念，顽强努力，充满希望，它便是犹太人的写照。

13. 聪明的鸟与愚蠢的人

有一次，一个猎鸟的人抓住了一只鸟。这是一只非常特别的鸟，它能听懂人类的所有70种语言。于是，它就用抓鸟人的母语恳求他：“放了我吧，我会传授给你3条很有用的教诲。”

“你先告诉我，我就放了你。”捕鸟人说。

“你先发个庄严的誓约，你一定会遵守你的诺言。”鸟儿说。

“我发誓，我一定会放了你。”捕鸟人说。

于是，鸟儿说：“那就好好听着！第一个教诲是‘不要为已经发生的事后悔’，第二个教诲是‘不要相信难以置信的事’，第三句教诲是‘不要去干做不到的事’”。

鸟儿把自己的心得教给捕鸟人后，再次央求他：“现在遵守你的诺言，把我放了吧。”

捕鸟人同意了，给了它自由。

“你真是太傻了，让我脱离了你的手掌心。你不知道，我身上有颗珍珠，有着神奇的魔力，是无价之宝，就是靠着它，我才会这么聪明。”

听完这些，捕鸟人立刻为刚才放走鸟儿的蠢行后悔了。他开始攀登鸟儿栖息的那棵大树，想要挽回损失。不料，当他艰难地爬到半路的时候，一失手摔了下来。他跌断了骨头，躺在地上，痛苦地呻吟着。

鸟儿居高临下地看着他。“你这个蠢蛋！”它骂他，“几分钟前，我刚把自己的心得传授给你，你眨眼就忘记了。我让你不要为过去的

事后悔，几乎是同时你就后悔给了我自由。我让你不要相信难以置信的事，你仍然把我的话当做真理，居然相信我有一颗神奇的魔珠。要知道，我不过是一只再普通不过的鸟儿，每天都不得不辛辛苦苦地为食物奔波。最后，我提醒你不要去做你做不到事情，你还试图空手去抓一只会飞鸟儿。因为你不听我的，你现在不得不躺在那儿，摔断了骨头，流着血。你这样的人就像谚语中说的那样：‘对聪明人只要说一句就够了，对傻瓜，说一百句也不管用。’可悲的是，人类中有太多像你这样的傻瓜了！”

人生幸与不幸，仅仅在于智慧与愚蠢的区别而已！

14. 是你自己放弃了求生的机会

有个老牧师生活在一个山谷里，40年来，他照着教区里所有的人，施行洗礼，举办葬礼、婚礼，抚慰病人和孤寡老人，是一个典范的圣人。

有一天，下起雨来。倾盆大雨连续不停地下了几天，水位高涨，迫使老牧师爬上了教堂的屋顶。正当他在那里浑身颤抖时，突然有个人划船过来，对他说：“神父，快上来，我把你带到高地。”

牧师看了看他，回答道：“40年来，我一直按照上帝的旨意做事，我施行洗礼，举办葬礼、婚礼，抚慰病人和孤寡老人。我一年只休一个星期的假期，而在这一个星期的假期中，你知道我干什么去了？我去一家孤儿院帮助做饭。我真诚地相信上帝，因为我是上帝的仆人，因此你可以驾船离开，我将停留在这里，上帝会救我的。”

于是，那人划着船离去了。两天之后，水位涨得更高了，老牧师紧紧地抱着教堂的塔顶，水在他的周围打着旋涡。这时，一架直升机来了，飞行员对他喊道：“神父，快点，我放下吊架，你把吊带在身上安好，我们将把你带到安全地带。”对此，老牧师回答道：“不，不！”他又一次讲述了他一生的工作和他对上帝的信仰。于是，直升机也离去了。几个小时后，老牧师被水冲走，淹死了。

他升入天堂后，突然遇到了上帝，他向上帝埋怨道：“40年来，我遵照你的旨意做事，有过之而无不及，而当我遇到危险的时候，你却不来救我，让我被水淹死了！”

上帝望着他，遗憾地说：“为了搭救你，我专门派去了一条船和一架直升机，可是你自己却放弃了求生的机会。”

事实上，在我们的生命中，类似于船与直升机的机会一直存在着，我们需要的只是正确地认识它们。

一个愚钝的人往往对唾手可得或存在手头的机会视而不见，不知珍惜，直到失去了的时候才去后悔！

15. 会省钱的上帝

有一个从事神学的拉比在发表博学多识的演讲，他给人们讲了一个来源于《圣经》注释里的故事：

“曾经有一个婴儿，因为他的妈妈太穷养不起他，就把他丢在森林里。婴儿躺在树下，一直哭啊哭。一个樵夫听见了，就跑过来看是怎么回事。他把孩子捡起来，哄他不哭。他是个好心肠的人，但也很穷。他一天也挣不到一个卢布，怎么买牛奶喂孩子呢？”

“那么，你们知道上帝是怎么做的吗？他让一个奇迹发生了，这种善良的奇迹自从创世纪以来就没有过：他让樵夫身上长了对乳房！这个奇迹让那个好心人明白了上帝的启示。于是，他回到家，没有花一分钱，开始自己喂孩子！”

拉比讲完这个故事，环顾了一下四周。敬畏写在每个人的脸上，只有一个人看起来很困惑。

“你不喜欢这个故事吗？”拉比问他。

“不，很喜欢。”他说，“我只是有点不理解！在我看来，只要不违背自然的法则，上帝完全可以用其他的方式来表示仁慈。为什么上帝给那个人一对乳房？比如，他可以很轻易地从天上降下一大袋钱，那么那个人就可以雇个奶妈来抚养婴儿了。”

拉比沉思着说：“不是这么回事，我的朋友！你是个有理智的人——你自己说吧：既然上帝有能力给樵夫一对乳房，他为什么要花费一大袋金钱呢？”

古人云：“欲望如海水，越喝越渴。”谁也不能得到全世界。再有钱也只能一日三餐，住一间房，睡一张床。简单一些会省些事，太贪心往往会让自己得不偿失。因此，做人要有底线，要学会感恩。

16. 倾斜的天平

从前，有一个贫穷的农夫，逾越节前夕，他赶着马车去城里找工作，希望能挣点钱给家里人买无酵饼和新衣服来过节。

夜幕渐渐降临了，天上黑漆漆的不见一点星光。农夫一不小心把马车赶进了一条沟里，马车翻了，他被压在下面，车被泥浆覆盖着。这时正好有一个富人路过这儿，听到农夫的呼救声，就赶过来救他。富人让自己的车夫先放开农夫的马，然后把农夫从马车底下拉了出来。接着，他又让车夫用一根绳子把两辆马车的车轴紧紧系在一起，然后鞭打着他的马，把农夫的马车从泥里拉了出来。最后，他还把农夫送回了家。当他看见农夫家一贫如洗的样子，又给了农夫一泰勒。

富人见上帝的日子终于来了。当他来到天庭，接受审判时，天使检察官起诉了他的若干罪名。形势对他很不利，因为正义的天平正危险地朝地狱的方向倾斜着。就在这时，仁慈天使进来了，他建议上帝法官把富人的善举和罪孽放在一起称一称。

上帝同意了。于是，被富人救助过的可怜的农夫一家就被放在了天平的另一端。

“不够！”责难天使喊道。

“把可怜农夫的马和马车都放上去吧！”仁慈天使说。

“不够！”责难天使又喊道。

“把被告将农夫从沟中拉出来时，盖在那个可怜人身上的泥也放上去吧！”仁慈天使说。

最高天庭的法官同意了。泥刚一放上去，正义的天平立刻朝天堂那边倾斜了。

17. 任何地方都没有秘密

从前，有一对夫妇，丈夫很善良，妻子却爱唠叨又泼辣。有一年，当地发生了饥荒。新年前夕，丈夫给了一个穷人一些金币。妻子发现了这件事情后，整天对丈夫唠叨不休，以致男人离开了家。男人在外面找不到睡觉的地方，只好在墓地过夜。

半夜里，他被两个女幽灵的对话吵醒了，再也难以入睡。

第一个女幽灵说：“来吧，我的朋友，让我们飞到天上，偷听天上的秘密。毕竟今天是犹太教的新年，让我们看看人间将有什么不幸。”

第二个女幽灵回答：“对不起，我不能跟你一起走。我现在用稻草裹着身体，我不能以这种打扮去天堂，太丢脸了。你自己去吧，回来把你听到的所有有趣的事都告诉我。”

于是，第一个女幽灵自己飞走了，等她回来后，她的朋友问：“你听到了什么？”

“我听到了一个秘密说，将有一场大冰雹，毁坏播种较早的人们的庄稼。”

听完后，男人回家了。播种季节到了，他一直等到别人播种结束后才开始播种。不久，女幽灵的话果真应验了。别人的庄稼都被大冰雹毁掉了，唯独他的庄稼生长得很旺盛。

第二年，他又去墓地睡觉，又听见了两个女幽灵的对话。

第一个女幽灵说：“来吧，我们飞到天上，偷听天上的秘密，看看什么样的不幸等待着人们。”

“我已经告诉过你，我只有这种稻草衣。”另一个女幽灵说，“还是你自己去吧，回来后再告诉我。”

于是，第一个女幽灵独自飞走了，等她回来后，她的朋友问：“你听到了什么？”

“我听见了一个秘密，如果夏天播种，庄稼会被太阳晒枯而死。”

听完后，男人回家了。到了春天，他比别人早早地播完种。当天气变得酷热时，他的庄稼已经长得很好，深深地长在土地里，而别人的庄稼却被毒热的太阳晒枯了。

看到自己的丈夫不断地有好运，妻子感到十分惊奇，缠着他刨根问底。于是，他把事情的来龙去脉告诉了妻子。

又一年，当男人第三次去墓地睡觉时，又听见了两个女幽灵的对话。和前两次的对话一样，第一个女幽灵说：“来吧，我们飞到天上，偷听天上的秘密，看看什么样的不幸等待着人们。”

“上帝怀疑我们了。”她的朋友很不安地说，“我们还是守口如瓶吧。在这里也不能说，以前我们说的话很快传到了人们那里。说不定此刻正有人在偷听我们说话呢。”

三、幽默故事

1. 不幸的人

两个犹太人坐在咖啡屋里，讨论着他们这一族群的命运。

“我们的命运多不幸啊！”一个说，“迫害，瘟疫，配额制，希特勒……有时我想，如果我们没有出生的话，还不如就这样消失算了！”

“那是自然！”另一个说，“但是谁有那么幸运？5万人里也没有一个啊……”

2. 选择决定生活

有3个人要被关进监狱3年，监狱长打算满足他们一人一个要求。美国人爱抽雪茄，要了3箱雪茄。法国人最浪漫，要了一个美丽的女子相伴。而犹太人说，他要一部与外界沟通的电话。

3年过后，第一个冲出来的是美国人，他嘴里、鼻孔里都塞满了雪茄，大喊道：“给我火，给我火！”原来他忘了要火了。

接着出来的是法国人，只见他手里抱着一个小孩子，美丽女子手里牵着一个孩子，肚子里还怀着第三个。

最后出来的是犹太人，他紧紧地握住监狱长的手说：“这3年来我每天与外界联系，我的生意不但没有停顿，反而增长了200%，为了表示感谢，我送你一辆劳斯莱斯！”

什么样的选择，决定什么样的生活。今天的生活是由3年前我们的选择决定的，而我们今天的选择将决定我们3年以后的生活。

3. 你可以说一声：上帝保佑

一天，一个农夫去贝勒城。一路上，狂风大作，大雨倾盆，几乎

无法行走。但是，农夫有很要紧的事，因此他还是顶风冒雨，奋力向前走。

他在路上遇见了一个老人，老人对他说：“你好！你这样匆匆忙忙要到哪里去？”

“去贝勒。”农夫脚步不停地答道。

“你至少可以说一声：‘上帝保佑！’”

农夫停了下来，直视着老人的眼睛，接着眨了一下双眼，说：“上帝保佑，我要去贝勒。但是，即使上帝不保佑，我还是要到那里去。”

这个老人正巧就是上帝。“如果那样，你7年以后再去找贝勒，”他说，“现在，你给我跳到这片沼泽地里去，在那里呆上7年。”

农夫立刻就变成了一只青蛙，跳到沼泽地里去了。

7年过去了，农夫从沼泽地里跳出来，恢复了人形。他戴上帽子，继续往集市上走。

走了一小段路，他又遇见了那个老人。“你到哪里去，我的好人？”

“去贝勒。”

“你可以说一声：‘上帝保佑！’”

“如果上帝保佑，那很好。如果上帝不保佑，我知道会有什么结果，我不需要别人帮助，自己现在就能跳到沼泽地里去。”

从此以后，他再也不能说话了。

任何人都需要别人的帮助。聪明的人在善于思考的同时，会积极听取别人的意见，努力借助别人的力量，实现自己的理想。

4. 一个补充国库的建议

有一次，安东尼皇帝派使者到朱丹·哈·尼撒拉比那儿，问了这样一个问题：“帝国的国库快要空了，你能给我一个补充国库的建议吗？”

朱丹拉比听后，没有对使者说一句话，而是直接把他带到自己的菜园，然后默默地干起活来。他把大的甘蓝拔掉，种上小甘蓝。对甜菜和萝卜也是如此。

使者见朱丹拉比无意回答他的问题，心中大为不悦，没好气地对他

说：“你总得给我一句话吧，我回去也好有个交代。”

“我已经给你了。”朱丹拉比不紧不慢地说。

使者一脸愕然，无奈之下，只好返回安东尼那儿。

“朱丹拉比给我回信了吗？”

“没有。”

“他对你说什么了吗？”

“也没有。”

“那他做了什么？”

“他只是把我领到他的菜园里，然后把那些大蔬菜拔掉，种上小的。”

“噢，他已经给我建议了！”皇帝兴奋地说。

第二天，安东尼立刻遣散了他所有的官员，换成少量的有能力、诚实的人。不久，国库就得到了补充。

条条大路通罗马。在说服别人或给人提出建议的时候，可以多动些脑筋，采用更迂回的战术。

5. 脚比路长

古老的阿拉比国坐落在大漠深处，多年的风沙肆虐，使城堡变得满目疮痍。有一天，国王对4个王子说，他打算将国都迁往据说美丽而富饶的卡伦。

卡伦距这里很远很远，要翻过崇山峻岭，要穿过草地、沼泽，还要涉过很多的江河，但究竟有多远，没有人知道。

于是，国王决定让四个儿子分头前往探路。

大王子乘车走了7天，翻过3座大山，来到一望无际的草地边。一问当地人，得知过了草地，还要过沼泽，还要过大河、雪山……便调转马头往回走。

二王子策马穿过一片沼泽后，被那条宽阔的大河挡了回来。

三王子渡过了两条大河，却被又一片无边的大漠吓退返回。

一个月后，三个王子陆陆续续回到国王那里，各自将沿途所见报告给国王，并都再三强调，他们在路上问过很多人，都告诉他们去卡伦的路很远很远。

| 310 | 塔木德智慧全集

又过了5天，小王子风尘仆仆地回来了，兴奋地报告国王，到卡伦只需17天的路程。

国王满意地笑了：“孩子，你说得很对，其实我早就去过大卡伦。”

几个王子不解地望着国王：“那为什么还要派我们去探路？”

国王一脸郑重地说：“那是因为我只想告诉你们四个字：脚比路长。”

在实现人生理想的过程中，不怕目标的高远、任务的艰巨，只怕缺乏追寻的勇气、热情和执著的精神。只要愿意努力，你就能够实现自己的理想。

6. 我还有几个忠告没对你说

施怀特养了100只鹅，有一天死掉了20只。于是，他跑到犹太牧师那里，请教怎样牧鹅。

犹太牧师专注地听完施怀特的叙述，问道：

“你是什么时候放牧的？”

“上午。”

“哎呀，纯粹是个不吉利的时辰！要下午放牧！”

施怀特感谢牧师的劝告，高兴地回了家。3天后，他又跑到犹太牧师那里。

“牧师，我的鹅又死了20只。”

“你是在哪里放牧的？”

“小河的右岸。”

“哎呀，错了！要在左岸放牧。”

“非常感谢您对我的帮助，牧师，上帝祝福您！”

过了3天，施怀特再次来到犹太牧师那里。

“牧师，昨天又死了20只鹅。”

“不会吧，我的孩子。你给它们吃了什么？”

“喂了包谷，包谷粒。”

犹太牧师坐着深思良久，开始发表见解：

“你做错了，应该把包谷磨碎喂给鹅吃。”

“万分感谢您——牧师。由于您的劝告，上帝会酬谢您！”

第三天，施怀特有点不快但又充满希望地敲着犹太牧师的房门。

“唔，又碰到什么新问题啦？我的孩子。”犹太牧师得意地问道。

“昨晚又死了20只鹅。”

“没关系，只要充满信心，常到我这儿来。告诉我，你的鹅在哪里饮水？”

“当然是在那条小河里。”

“真是大错特错，错上加错！不能让它们饮河水，要给它们喝井水，这样才有效。”

“谢谢，牧师！您的智慧总是拯救您的信徒。”

.....

当施怀特通过开着的门进来时，犹太牧师正埋头读着一部厚厚的古旧的书。

“向您问好，牧师。”施怀特带着极大的尊敬说道。

“上帝把你召到我这儿。看，甚至现在我都在替你的鹅操心。”

“又死了20只鹅，牧师。现在我已经没有鹅了。”

犹太牧师长时间地沉默不语，深思许久后，他才叹息道：

“我还有几个忠告没对你说，多可惜啊！”

许多人生活和事业的失败，就在于太愿意听从别人的“忠告”。记住，用自己的脑袋思考，才能获得真正的人生经验！

7. 无论借多少都可以

一位犹太人走进银行贷款部，大模大样地坐了下来。

“请问先生，您有什么事情需要我们效劳吗？”经理一边小心翼翼询问，一边打量着来人的穿着：名贵的西服，高档的皮鞋，昂贵的手表，还有镶宝石的领带夹子……

“我想借点钱。”

“您想借多少？”

“1美元。”

“只借1美元？”经理惊讶得张大了嘴巴，“难道他在试探我们的工作质量和服务效率？”于是，他装出高兴的样子说：“只要有担保，无论借多少都可以。”

“好吧，”犹太人从豪华皮包里取出一大堆股票、国债及其他债券，放在经理的办公桌上，“用这些做担保可以吗？”

经理清点了一下：“先生，总共50万美元，足够了。不过先生，您真的只借1美元吗？”

“是的。”犹太人面无表情。

“好吧，年息6%，1年后归还，我们就把这些股票和证券还给您……”

“谢谢！”犹太富豪办理完手续，起身离去。

一直冷眼旁观的银行行长从后面追了上去，问道：“我是这家银行的行长，我实在弄不懂，您拥有50万美元的证券，怎么只借1美元呢？”

“既然您如此热情，我不妨把实情告诉您，我是到这儿来办事的，可这些票证放在身上不太安全，而几家金库的保险箱租金又太昂贵了。所以嘛，就把它们以担保形式存放在贵行，而这最多也不过交6美分的利息……”

良好的思维能帮助你更好地发挥你的潜能，争取到更多的利益。

8. 听从上天的安排

从前，在欠债不还便足以使人入狱的时代，伦敦有位商人欠了一位放高利贷的债主一笔巨款。这个又老又丑的债主，看上了商人青春美丽的女儿，要求商人用女儿来抵债。

商人和女儿听到这个提议，都十分恐慌。狡猾伪善的高利贷债主故作仁慈，建议这件事听从上天的安排。他说，他将在空钱袋里放入一颗黑石子、一颗白石子，然后让商人的女儿伸手摸出其一，如果她捡中的是黑石子，她就要成为他的妻子，商人的债务也不用还了；如果她捡中的是白石子，她不但可以回到父亲身边，债务也一笔勾销。但是，假如她拒绝探手一试，她的父亲就要入狱。

商人的女儿虽然不情愿，但还是答应试一试。当时，他们正在花园中铺满石子的小径上，协议之后，高利贷的债主随即弯腰拾起两颗小石子，放入袋中。敏锐的少女突然察觉到，两颗小石子全是黑的！

如果你是那个不幸的少女，你要怎么办？

故事中的女孩不发一语，冷静地伸手探入袋中，漫不经心似的，眼

睛看着别处，摸出一颗石子。突然，她手一松，石子便顺势滚落到路上的石子堆里，分辨不出是哪一颗了。

“噢！看我笨手笨脚的，”女孩呼道，“不过没关系，现在只需看看袋子里剩下的这颗石子是什么颜色，就可以知道我刚才选的那一颗是黑是白了。”

当然，袋子剩下的石子一定是黑的，恶债主既然不能承认自己的诡计，也就只好承认她选中的是白石子。

一场债务风波，就这样有惊无险地落幕了。

思路宽阔的人出路也多。不论形势对你是多么的不利，只要你肯动脑筋，总能够逢凶化吉，把最险恶的危机变成最有利的情况。

9. 一个快乐的人

尤利乌斯是一个画家，而且是一个很不错的画家。他画快乐的世界，因为他自己就是一个快乐的人。不过没人买他的画，因此他想起来会有点伤感，但片刻之后他就能够调整好。

“玩玩足球彩票吧！”他的朋友们劝他，“只花2马克便可赢很多钱！”

于是，尤利乌斯花2马克买了一张彩票，并且真的中了彩！他赚了50万马克。

“你瞧！”他的朋友都对他说，“你多走运啊！现在你还经常画画吗？”

“我现在只画支票上的数字！”尤利乌斯笑道。

尤利乌斯买了一幢别墅并对它进行了一番装饰。他很有品位，买了许多好东西：阿富汗地毯、维也纳橱柜、佛罗伦萨小桌、迈森瓷器，还有古老的威尼斯吊灯。

尤利乌斯很满足地坐了下来，点燃一支香烟静静地享受他的幸福。突然他感到很孤单，便想去看看朋友。他把烟往地上一扔——在原来那个石头做的画室里，他经常这样做，然后他就出去了。

燃烧着的香烟躺在地上，躺在华丽的阿富汗地毯上……一个小时以后，别墅变成了一片火的海洋，它完全烧没了。

朋友们很快就知道了这个消息，都赶来安慰尤利乌斯。

“尤利乌斯，真是不幸呀！”他们说。

“怎么不幸了？”他问。

“损失呀！尤利乌斯，你现在什么都没有了。”

“什么呀？不过是损失了2个马克。”

不把财产看得过重，超越患得患失的贪婪心理，人生就会变得开阔许多，快乐许多。

10. 学习与模仿

有一次，两个美国人和两个犹太人搭火车旅行。

美国人很单纯，每人买了一张票；而犹太人则精打细算，两个人只买了一张票。美国人见到这种情形，就问犹太人：“你们只有一张票，那等列车长来查票，你们怎么办？”

犹太人神秘地笑而不答，上了火车不久，便传来列车长查票的声音，这时，两个犹太人都挤进一间厕所内。

列车长查票，来到他们的车厢，敲了敲厕所的门，说：“车票看一下！”

门开了一条缝，一只手拿着一张票伸出来。列车长无论如何也想不到，一间厕所内竟会躲着两个人。

他看了票，说：“好了，谢谢！”又把票从门缝中塞了回去。

到了目的地，他们4人玩得很尽兴。踏上归途买票时，两个美国人心想：“早上来时，犹太人的方法真不错……”

于是，他们决定也只买一张票。轮到犹太人时，只见他们摇摇手，说这次就不买票了。

上了火车，两个美国人都非常期待，不知道犹太人又有什么好方法。就在这时，列车长又来查票了。

两个美国人顾不得观看犹太人的新招式，赶紧钻进厕所。

又是“叩、叩”两声，犹太人敲了敲厕所的门，门应声而开，一只手拿着一张票，从门缝中伸出来。

犹太人：“嗯，谢谢！”

两个犹太人拿了票，立刻往前一节车厢的厕所奔去……

模仿固然是学习的捷径，但却不能一味地全盘照搬。我们应学的是

其精髓、观念、方法，而不是表面功夫。我们最稳当的保证人，就是我们自己的智慧。

11. 盲目的膨胀

有一家公司淘汰了一批落后的设备。

董事长说：“这些设备不能扔，得找个地方放起来。”

于是专门为这批设备修建了一间仓库。

董事长说：“防火防盗不是小事，找个看门人。”

于是找了个看门人看管仓库。

董事长说：“看门人没有约束，玩忽职守怎么办？”

于是又派了两个人过去，成立了计划部，一个负责下达任务，一个负责制订计划。

董事长说：“我们必须随时了解工作的绩效。”

于是又派了两个人过去，成立了监督部，一个负责绩效考核，一个负责写总结报告。

董事长说：“不能搞平均主义，收入应拉开差距。”

于是又派了两个人过去，成立了财务部，一个负责计算工时，一个负责发放工资。

董事长说：“管理没有层次，出了岔子谁负责？”

于是又派了4个人过去，成立了管理部，一个负责计划部工作，一个负责监督部工作，一个负责财务部工作，一个总经理——管理部总经理对董事长负责。

董事长说：“去年仓库的管理成本为35万，这个数字太大了，你们一周内必须想出解决办法。”

一周之后，看门人被解雇了……

企业的组织机构越来越膨胀、制度越来越繁琐、文件越来越多、效率越来越差……很多管理者不仅没有意识到这些问题，反而还陶醉在复杂的事务中沾沾自喜，以为自己正在为“即将到来的成功”而“努力奋斗”；有些人虽然意识到了问题的严重性，但却不知该从何处下手。

因此，保持事物的简单化是对付复杂和烦琐的最有效方式，这几乎是所有犹太商人都认可并遵行的准则。

12. 逆向思维

加里·沙克是一个具有犹太血统的老人，退休后，他在学校附近买了一间简陋的房子。住下的前几个星期还很安静，不久，有3个年轻人开始在附近踢垃圾桶闹着玩。

老人受不了这些噪音，便出去跟年轻人谈判，但没有收到任何效果。

第二次，老人改变了谈判的方式。

“你们玩得真开心。”他说，“其实，我喜欢看你们玩得这样高兴。如果你们每天都来踢垃圾桶，我将每天给你们每人一块钱。”

3个年轻人很高兴，更加卖力地表演“足下功夫”。不料3天后，老人忧愁地说：“通货膨胀减少了我的收入，从明天起，只能给你们每人5毛钱了。”

年轻人显得不太开心，但还是接受了老人的条件。他们每天继续去踢垃圾桶。一周后，老人又对他们说：“最近没有收到养老金支票，对不起，每天只能给两毛钱了。”

“两毛钱？”其中一个年轻人脸色发青，“我们才不会为了区区两毛钱浪费宝贵的时间在这里表演呢，不干了！”

从此，老人又过上了安静的生活。

“逆向思维”是一种很重要的思维方式。所谓“逆向思维”，也叫求异思维，它是对司空见惯，似乎已成定论的事物或观点反过来思考的一种思维方式。

与常规思维不同，逆向思维是反过来思考问题，是用绝大多数人没有想到的思维方式来思考问题。运用逆向思维来思考和处理一些特殊情况，可以达到“出奇制胜”的效果。

13. 土拨鼠哪儿去了

一个犹太大亨曾给几个期望在商业上有所成就的青年讲过这样一个故事：

有三只猎狗追一只土拨鼠，土拨鼠钻进了一个树洞。这个树洞只有一个出口，可不一会儿，居然从树洞里钻出来一只兔子。兔子飞快地向

前跑，并爬上另一棵大树。兔子在树上，慌忙中没站稳，掉了下来，砸晕了正仰头看的三只猎狗，最后，兔子终于逃脱了。

故事讲完后，犹太大亨问：“这个故事有什么问题吗？”

“兔子不会爬树！”年轻人抗议道。

“一只小兔子怎么可能同时砸晕三只猎狗呢？”另一个年轻人提出这样的疑问。

直到再也没人能挑出毛病了，犹太大亨才说：“还有一个问题，你们没有提到，土拨鼠哪儿去了？”

目标是本，任何一项工作都必须以目标为中心。只有把注意力凝聚在目标上，才能在事业上取得成就。而很多人在企业向前发展时，常常把所有的注意力放在半道杀出的“兔子”身上，把原始目标“土拨鼠”抛到了九霄云外。

14. 不改口的原因

一位商人去拜访教皇，声言只要教皇改口一句话，就给10万美元，教皇摇摇头，没答应。

“100万可以吗？”商人态度恳切，教皇依然摇头。

“1000万可以吗？”商人充满期待，教皇挥手制止。

随侍一旁的主教不解地问：“1000万美元可以干许多大事呀！他究竟要的是哪一句话，您态度那么坚决？”

教皇冷笑了：“他要教徒们以后祷告完毕后，不要讲‘阿门’，而讲‘可口可乐’。”

这则笑话一经出现，立即不胫而走，媒体大肆宣扬，民间口耳相传，可口可乐的“上口率”更高了。

15. 请倒过来试试

有个年轻的画家，画出的画总是很难卖出去。一次偶然的的机会，他经人介绍认识了一位犹太商人。

犹太商人见画家整日愁眉苦脸，就问他遇到了什么难事。苦闷的画家就向犹太商人倾倒了满腔的苦水：

“我画一幅画往往只用一天不到的时间，可为什么卖掉它却要等上整整一年？”

犹太商人沉思了一下，对他说：

“请倒过来试试。”

年轻人不解地问：

“倒过来？”

犹太商人说：

“对，倒过来！要是你花一年的工夫去画，那么，只要一天工夫就能卖掉它。”

“一年才画一幅，这有多慢啊！”年轻人惊讶地叫出声来。

犹太商人严肃地说：“对！创作是艰巨的劳动，没有捷径可走的，试试吧，年轻人！”

青年画家接受了犹太商人的忠告，回去后苦练基本功，深入搜集素材，周密构思，用了近一年的工夫画了一幅画，果然，它不到一天就卖掉了。

当付出与收获不如计划的那么理想时，我们不妨听听这位犹太商人的忠告——请倒过来试试。

16. 上帝的代理人

有一对非常穷困的犹太老夫妻，经常挨饿，最后实在无计可施，老头儿就对老太太说：

“老伴，咱们给上帝写封信，让他帮帮我们吧！”

老太太极力赞成。于是，他们坐下来给上帝写信，求上帝帮忙。写好信后，他们签了名，写上地址，然后仔细封好。

“我们怎样才能把这封信寄到上帝那里呢？”老太太犯难了。

“上帝无所不在。”老头说，“我们的信无论用什么方法寄，他都一定能够收到。”

他们走出门去，把信一扔，风就把信给邮走了。

碰巧有一个善良的富人出门散步，风把信吹到了他的面前。他好奇地把信捡起，打开读了，被这对老夫妇的虔诚和天真感动了。

富人非常同情他们的处境，决定帮助他们。他快速地取了钱后，就

按照信上的地址，敲响了那对老夫妇的门。

“纳特先生住在这儿吗？”他问道。

“我就是纳特。”老头回答道。

富人朝他笑了笑。

“我有点事要告诉你，”他说，“几分钟之前上帝收到你的信，我是他在这个地区的代理人，他叫我给你送来100卢布。”

“你瞧，你瞧！老伴，”老头高兴地大声说，“上帝收到我们的信了！”

老夫妇收下了钱，对上帝的代理人千恩万谢。

可是，那位富人走后，老头满腹狐疑。

“你在想什么呢？”他的妻子问道。

“老伴儿，我很怀疑，”老头儿若有所思地说，“那个代理人看上去一点也不诚实。他可能和我们耍了滑头。你知道代理人是怎么回事吗？是当中收钱的人。很可能上帝给了他200卢布让他给我们，可是他留下一半给自己做佣金了。”

含蓄的表达方式虽然备受推崇，但并不一定是收效最好的一种。在特定情况下，对特定人而言，与其让人捉摸不透留下误解的根由，不如开诚布公而收获对方的感激涕零。

17. 哥伦布立蛋

犹太人哥伦布发现新大陆后，返回英国，女王为他摆宴庆功。

酒席上，许多王公大臣、绅士名流都瞧不起这个没有爵位头衔的人，纷纷出言讥讽哥伦布。

“没什么了不起的，我出去航海，照样也会发现新大陆！”

“驾驶航船，只要朝一个方向前进，就会有重大发现！”

“太容易了！这种事谁碰上谁出名！”

“哥伦布这家伙运气真好！”

哥伦布微笑着听完大家的讽刺和挖苦，起身说：“各位尊敬的先生、女士，现在请大家做一个游戏——哪位能把鸡蛋在桌子上立起来？”

许多人跃跃欲试，但没有一个人能够把椭圆形的鸡蛋立在桌子上。

“我们立不起来，你也不能立起来！”有人说。

哥伦布拿起鸡蛋在桌子上轻轻一磕，鸡蛋的大头就凹了下去，他从容地把鸡蛋立在了桌子上。

“这太简单了，谁不会呀！”大家嚷嚷道。

“是的，这方法的确很简单，我说过，这仅仅只是一个小游戏而已。”哥伦布笑着说，“问题是，在这之前，你们为什么都没有想到过这个方法呢？”

生活中我们不时能够听到人们对有钱人的评议，语气和王公贵族们对哥伦布的评论十分雷同。问题是，在他们用那种方法赚大钱之前，别的人为什么想不到呢？

18. 公平的判决

很久以前有一个穷人，他从来赚不到钱，也捡不到任何东西，为此他常常诅咒自己的运气。但是有一天，当他在路上走时，因为眼睛一直往下看，忽然发现路上有一个小袋子。出于好奇，他打开袋子，结果吃惊地发现里面有100个金币。

就在同一天，教堂里的司事宣布镇上最富有的人丢了一大笔钱，并答应给捡到者丰厚的酬金。

穷人听到这个消息后，开始和自己的良心争斗，应不应该归还这笔钱呢？毕竟没有人看到他捡钱，而且家里的孩子正哭着要东西吃。再说，丢钱的人不是很富有吗？他不在乎这些损失！

但是，他突然很为自己这种邪恶的想法感到不安，于是很快把钱归还了。

那个富有的人接过钱，甚至连句“谢谢”也没说，只是很悠闲地一个接一个地数钱。同时心里在想：“这个人是个傻瓜，我什么也不会给他的。”

“请问我的酬金呢？”穷人怯生生地问。

“酬金！”富人大叫，“为什么给你酬金？你看着呢，我才数了100个金币，然而我的袋子里有200个金币。既然你已经偷走了100个金币，就不要再说什么酬金。”

“那让我们到拉比那里去。”穷人说。

“很好。”富人说。

拉比认真地听完他们的话，然后转向富人问：“你丢的袋子里有多少钱？”

“200个金币。”

“那你捡的袋子里有多少钱？”拉比问那个穷人。

“100个金币。”

“既然如此，”拉比对富人说，“他捡的这个袋子不是你的。我命令你把那100个金币还给人家！”

19. 舌头是善恶之源

《塔木德》说：“舌头是善恶之源，语言的价值是一个塞拉，沉默的价值是两个塞拉。沉默对聪明人有好处，对于蠢人更有好处。”

人之所以有两个耳朵、一张嘴巴，是为了让人多听少说，听的分量要有说的两倍。于是，那些懂得听话艺术的人总是让人尊敬，而那些只知喋喋不休地说个不停的人只会让人更厌恶。

有一个拉比对他的仆人说：

“到市场去给我买些好东西。”

仆人去了，带回来一个舌头。

拉比又对仆人说：“出去到市场上给我买些不好的东西。”

仆人去了，又带回来一个舌头。

拉比对他说：“为什么我说‘好东西’，你带回来一个舌头；我说‘不好的东西’，你还是带回来一个舌头？”

仆人回答说：“舌头是善恶之源。当它好的时候，没有比它再好的了；当它坏的时候，没有比它更坏的了。”

尽管舌头表现得没有骨头，但也应该特别小心，因为话一旦说出口，就像射出去的箭，再也不能收回了。

无论在什么地方，都不要让你的舌头抢先于你的思想，话一定要想好后再说，除非你的话能给人带来愉悦，否则最好保持沉默。

20. 还礼

一个拉比在旅途中碰到一个不喜欢他的人。连续好几天，那个人都

用尽各种方法诬蔑他。

最后，拉比转身问那人：“若有人送你一份礼物，但你拒绝接受，那么这份礼物属于谁？”

那人答道：“属于原本送礼的那个人。”

拉比笑着说：“没错，若我不接受你的谩骂，那你就是在骂你自己。”

那人摸摸脑袋，尴尬地走了。

只要保持健康的心态，任何人都影响不了你，更左右不了你。反之，如果你一味地不在乎别人的想法或说法，就会失去自我，失去快乐，成为他人思想或言行的奴隶。

21. 沉香

耶路撒冷有一个有钱的老人叫艾伦，非常担心他从小娇生惯养的儿子小艾伦没有生存能力。他害怕自己庞大的财产反而会给儿子带来不祥，认为与其把财产留给孩子成为祸害，还不如尽早教会孩子如何奋斗。

艾伦诚恳地与儿子谈话，对儿子讲述了自己的愿望。他的话感动了小艾伦。小艾伦决定出海去探险，寻找属于自己的天地。

小艾伦打造了一艘大船，出海探险。一路上，他度过险恶的风浪，经过无数的岛屿，最后在一个人迹罕至的小岛上发现了一种树木。这树木高达10余米，数量奇少无比，一片森林中可能只有一两株。砍下这种树的外皮，留下木心的部分，会散发出一种奇异的香气。最奇怪的是，当把它放在水中时，它不会像别的木头那样浮上水面，而是沉到底下。小艾伦心想，这真是个奇怪的宝贝呀！

他历尽艰险，把香气无比的树木带回市场上出售，希望卖个好价钱，但市场上竟然没人看得上这种颜色黑暗、毫不起眼的木材。

小艾伦旁边有个卖木炭的小贩，每天早早就卖完木炭收工。刚开始时，小艾伦还忍得住，后来就越来越动摇了：“看来这木头就是个普通的玩意，似乎远没有木炭好卖，干脆我也把香树烧成木炭来卖好了。”

第二天，他把香木烧成木炭，挑到市上。结果不到一天时间就全部卖完了。小艾伦为自己及时采取了他人的赚钱办法感到得意，很高兴地

回家，将事情原委兴高采烈地向老艾伦描绘了一番。

老艾伦听着听着就落下泪来。原来，小艾伦烧成木炭的香木，正是世界上最珍贵的树木“沉香”，只要切下一块磨成粉屑，价值就超过了一车的木炭。

这个故事告诉我们两个智慧：一是许多人手里有沉香，却不知它的珍贵，反而羡慕别人手中的木炭，最后竟丢弃了自己的珍宝；二是许多人虽知道希圣希贤是伟大的心愿，一开始也有成圣成贤的气概，但看到做凡夫俗子更容易、最不费工夫，最后也出卖自己尊贵的志愿，沦落成为凡夫俗子。

人生最大的缺憾，就是和别人比较，和高人比较使我们自卑，和俗人比较使我们下流，和下人比较使我们骄满。外来的比较是我们心灵动荡不能自在的来源，也使得大部分人迷失了自我，障蔽自己心灵原有的氤氲馨香。所以说，一个人战胜1000个敌人1000次，远不及他战胜自己一次！

22. 自卫

一个以色列人、一个英国人和一个法国人被一群强盗劫持。

为首的一个强盗发了善心，允许他们在被杀死前做最后一件事。

法国人说他临死前想做的最后一件事，就是和女朋友再亲热一番；英国人说最大的心愿就是写份遗嘱，强盗们给他找来了纸笔；以色列人却站着一动也没动。

好生奇怪的强盗头子走上前去，问以色列人：“你怎么不说说你的心愿？”以色列人却说：“我别的不想，只想让你踢我屁股一脚。”

“哈哈！”强盗头子被他这奇怪的心愿逗得大笑起来。笑完后，猛然间，他抬起大脚，狠狠地踢了以色列人的屁股一脚。

以色列人一个趔趄，就在这一瞬间，他转身取出藏在身上的枪，“啪啪”几声枪响后，强盗们便立马成了他的枪下之鬼。

见此情景，英国人和法国人便问那个以色列人：“既然你身上带着枪，强盗们刚劫持我们时你为什么不开枪，要乖乖做人家的俘虏？”

以色列人满脸疑惑地说：“当初，我的身体又没有受到他们的伤害，我没有理由开枪打死他们。我让强盗头子踢我屁股的原因，就是让

他先伤害我，对我的人身安全构成威胁，那我就可以名正言顺地以自卫的名义开枪打死他。”

这个以色列人并不是办事呆板，而是因为他深谙法律条文，采用了一种既能报复对方又属于合理自卫，不违反法律的最好方式。在世界范围内，犹太商人都是守法的楷模，他们从不违法经营，但他们会花费很多精力研究当地的法律，以便找到漏洞，从而合理地钻法律的漏洞。

23. 破戒

有一次，一位犹太商人去乡下一位波兰地主那儿谈生意。他见到地主的时候，地主正在吃早饭，桌子上摆着热腾腾的猪排，还有一瓶酒。地主礼貌地邀请犹太商人在餐桌旁坐下，一定要他吃块猪排。犹太商人道了谢并拒绝了。

“你不喜欢猪排？”

“恰恰相反，我很喜欢，可是犹太人不能吃猪肉。”

地主笑了。“我知道了，我知道了，”他说，“你们管它叫‘不洁’。”然后他给犹太商人倒了一杯葡萄酒。犹太商人又道了谢，拒绝了。那也是不能喝的。

地主不耐烦起来，抱怨道：“你们的上帝一定是个硬心肠的家伙！他在你们肩上放的担子太重了。告诉我，要是你在森林里迷路了，好几天没吃东西，再不吃就饿死了，这时假如有人来了，给你的却是‘不洁’的食物——你吃还是不吃？”

“那是另一件事了，”犹太商人回答说，“我们的法则为人的生命和健康面临危险的时候也订了规矩。”

地主突然跳了起来，目露凶光地盯着犹太商人，抽出一把手枪，指着他叫道：“把这酒喝了，不然我就开枪了！”

一眨眼的工夫，犹太商人就把酒喝下去了。地主一边用手枪指着他，一边又给他倒了第二杯酒。又是一眨眼的工夫，犹太商人也喝完了它。

地主放下手枪，笑着对犹太商人说：“请别生气，我只不过是开开玩笑。告诉我你不会生气的。”

“我为什么不生气——我完全有理由生气，”犹太商人反驳道，“你的玩笑本应该早点开，在你说到猪排的时候！”

犹太人不会在没有缘由的情况下“破戒”，但只要有机会，他们对于自己喜欢的美食也绝不放过。在经商过程中，他们在坚持原则的前提下，也会自我创造一些“不得已”的情况，让自己赚得盆满钵满。

24. 文盲的成功之路

一个穷苦的人从科威诺来到纽约，他既没有生意可做，也没有工作。而当他站在美国的街头时，他发现这里根本不像他们那里的人说的——满地铺着黄金。他只好靠贩卖针线维生。生活压力很大，付出得多，得到的却很少。于是，他到处留意好一点的工作。当他听说律师大街的教堂需要一个杂役时，便匆匆赶去。

“你有阅读和写作英语的能力吗？”考官问他。

“没有。”小贩答道。

“那么对不起，先生，”考官说，“在美国，一个教堂杂役需要对英语能说会写。你知道，纽约可不是一个小城镇。”

小贩叹了口气，失望地离开了。

但是，后来他凭着自己的能力渐渐变成了一个富人，之后转向了房地产投资。

一天，当他需要25万美金去投资一个房地产生意时，他来到银行，申请借贷。他的愿望立刻得到了满足。

“请填写一下您的单子。”银行管事满脸堆笑地递上一支钢笔。

“我——我不会写字。”这位房地产商尴尬地说，“我只会签自己的名字。”

“呀啧啧，真是了不起啊！”银行家赞道，“您生意做得那么成功而不会读和写，想想看，假如您会读会写的话，现在不知道该怎样了呢！”

“当然了！”房地产商嘀咕了一句，“我就有可能还是律师大街上教堂里的一个杂役！”

25. 荒淫无耻与节俭禁欲

在一个犹太小镇上，一个荒淫无耻的富人死了。全镇的人都为他哀悼，并送他的棺材到了墓地。当他的棺材被放进坟墓时，四周都是哭

泣、哀叹声。据镇上最老的居民回忆，就连教士和圣人死去时，人们都没有如此悲哀。

正巧第二天镇上的另一个富人也死了，他的性格和生活方式与前一个富人恰恰相反。他节俭禁欲，只吃干面包和萝卜。他一生对宗教都很虔诚，成天在豪华的研究室内学习法典。可是他死后，除了他的家人外，没有一个人人为他哀悼。他的葬礼冷冷清清，只有几个人在场。

镇上恰好来了个陌生人，他对此迷惑不解，就问道：“请向我解释一下这个城镇的奇怪行为吧。他们尊敬一个无耻的人，而忽略一个圣人。”

一个镇上的居民回答说：

“昨天下葬的那个富人，虽然是个色鬼和酒鬼，但却是镇上最大的施益者。他性格随和、开朗，喜欢生活中的一切好东西。实际上，镇上的每个人都从他那儿获益。他向一个人买酒，向另一个人买鸡，向第三个人买鹅，向第四个人买奶酪。他出手还十分大方。这就是为什么我们每个人都想念他，哀悼他。”

“可今天死去的那个富人又有什么用呢？他成天吃面包和萝卜，没人能从他身上赚到一文钱。相信我吧，没有人会想念他的。”

当财富无法带给周围的人好处时，它就是失败的。许多犹太富豪，他们的身份不但是企业家，也是一个慈善家。

26. 拉比与司机

在大部落有一个很著名的传教士，他曾经从一个城镇到另一个城镇传道。不论他到哪里，都会受到最热烈的欢迎和荣耀。他的司机在整个旅途中一直陪伴着他，对这种欢迎有很深刻的印象。

一天，当他们在路上时，司机说：“拉比，我想请您帮我个忙。我们无论到哪里，人们都会把荣誉给您。尽管我只是个目不识丁的司机，但我还是很想知道这种受尊重的感觉。您是否介意我们交换一天的衣服，这样他们就会认为我是一个伟大的传教士，而您是个司机，从而把荣誉给我！”

这位大部落的传教士是个很随和的人，但他还是看到了这种安排下司机的不足之处。

“即使我同意——然后怎样？你知道拉比不是由衣服决定的！学识方面怎么样？假如他们让你解释法典中困难的章节，你会表现得像一个傻瓜的，不是吗？”

“您不用担心，拉比——我很想利用这次机会。”

“如果这样，”传教士说，“这是我的衣服。”

于是，这两个人在又受到邀请时交换了衣服。

当他们到了城里，所有的犹太居民都出来欢迎这位伟大的传教士。他们把他引进犹太教堂，而那位伪装的传教士在后面保持一段距离，悄悄跟着。

每个人都挤到“拉比”的身边，想和他握手，并按照习俗喊着：“肖落墓，艾尘墓，全知的拉比！”

“拉比”很激动，他坐在尊贵的位子上，周围环绕着所有的学者和城里有地位的人。同时，真正的传教士坐在角落里用狡黠的眼睛看着到底会发生什么事。

“全知的拉比，”一个当地的学者突然发问，“您是否能充分地解释一下我们所不能理解的法典里的这一章呢？”

传教士在角落里吃吃地笑了，因为这一章的确很困难。

“现在他要出丑了！”他自言自语。

这位“拉比”皱紧了眉头，盯着眼前这本神圣的书，其实他一个词也不懂。然后，他不耐烦地推开那本书，讽刺地对那个学者说：“你可真是好学者！这就是你能问我的最难的问题？因为这章是如此简单，连我的司机都能解释给你听！”

然后，他叫那位坐在角落的传教士：“司机，到这儿来一下，把法典解释给这些‘学者’听！”

随机应变，是摆脱困境的良方，但随机应变的能力并不是每个人都具备的，它要求人们必须具备良好的心理素质，只有做到临危不乱，才能想出摆脱困境的方法。

27. 愚蠢的问题

彻尔姆有一个年轻的学者，对世界上事物的认知都很天真。一天早晨，他被他妻子的生产吓得目瞪口呆，慌慌张张跑到拉比那里。

“拉比，”他叫道，“一件不寻常的事发生了！请给我解释一下！我妻子刚刚生了，而我们结婚才3个月！这是怎么回事？每个人都知道9个月才能生小孩！”

这位拉比在全世界都很有名，他戴着他的银边眼镜，皱着眉头想这件事。

“我的孩子，”他说，“我看你对这种事一无所知，甚至都不会简单的计算了。让我问你，你和妻子住在一起3个月了吗？”

“是的。”

“她和你住在一起3个月了吗？”

“是的。”

“你们两个——在一起3个月了吗？”

“是的。”

“那一共是——3个月加3个月加3个月？”

“9个月，拉比！”

“那你为什么还跑来用这种愚蠢的问题烦我！”

28. 理想的安排

从前有一个富翁，他拥有一家工厂和其他的生意，此外，他还是镇上唯一酒家的主人。他有两个儿子：一个行为端正，受人尊重；另一个却是浪荡子。

终于有一天，富翁觉得自己大限已到，因此他立下遗嘱，把工厂和所有的财产都留给浪荡子，而只把酒家给了那个正直、善良的儿子。

他的朋友听说后都纷纷责备他说：“你怎么做出这种傻事？为什么要把家产留给那个没用的儿子，他只会挥霍掉你一生辛苦累积的财富呀！”

“相信我！”富翁说，“我已经仔细考虑过了。要是我把酒家留给那个浪荡子，他会马上和那群狐朋狗友把酒家搞垮的。为了防止这个，我把酒家留给我那规矩的儿子，而其他的财产给他弟弟。道理非常简单嘛。因为我的酒店是镇上唯一的一家，我那浪荡儿子一定会伙同那帮朋友去喝酒的。毫无疑问，他会把工厂和其他东西都花在那上面。这样一来，从长远来看，我的好儿子便会既得到我的酒家，又得到我其他的财

产了。”

正所谓“射人先射马，擒贼先擒王”，把握住事情的关键就能收到事半功倍的效果，处理危机的关键在于破解危机的源头。在做任何事情之前，先想一想事情的原委，便可以更加轻省。提了粽子的绳头就可以拎起一长串的粽子。

29. 如愿以偿

一个富翁有一次请两个饥肠辘辘的学者喝茶。他们来了，在桌前坐下，开始讨论起经文来。除此之外，犹太人还有其他的消遣吗？正当他们争论不休的时候，女主人进来在他们的茶杯前放上柠檬，接着她又拿来一个盘子，上面放有两块饼干，其中一块比另一块大一些。学者们都知道礼仪很重要，因此都不愿意第一个去拿。

其中一个很有度量地说：“扬克尔先生，您先请！”

“不不！依萨克先生，您先来！”扬克尔也彬彬有礼地说。

他们推托了好久，最后，扬克尔突然伸手拿了一块饼干——可他挑的是大的那一块。

依萨克惊呆了。

“这是怎么回事，扬克尔先生。”他委屈地责备道，“像你这样的学者，竟然完全没有用餐礼仪。怎么能如此粗鲁地先拿了大块饼干，而把小块的留给别人呢？”

“那要是换了你，你会怎么做呢？”扬克尔问道。

“你这话什么意思？作为一个懂规矩的人，我当然会挑小的那块。”

“哦，你正是得到了小的那块呀！”扬克尔高兴地说，“那你还这么生气干什么？”

30. 只输了五块钱

一对新人到拉斯维加斯度蜜月。没过3天，1000美元赌本就输光了。当天晚上，新郎躺在床上，看到梳妆台上有东西在闪闪发光。他凑上前去，发现那是他们留下来当纪念品的5块钱筹码。更奇怪的是，筹码

上不断地闪着“17”这个数字。

他觉得这是个好兆头，于是就披上绿色浴袍，急匆匆冲到楼下去找轮盘赌台。他把5块钱筹码押在“17”这个数字上。果不其然，小球落在“17”，赔率是赌1赔35，他拿到了175美元。他把彩金继续押在“17”上，小球果然又落在“17”，庄家赔了6125美元。这种邪门的手气就这样持续着，财星高照的新郎赢了750万美元，但他还仍不肯罢手。这时，赌场经理出现了，他说，如果再开出“17”，他们可赔不起了。

这个新郎想乘胜追击，便叫了计程车直驱市区另一家财力更雄厚的赌场。轮盘台上的小球又落在“17”上，庄家赔了两亿多美元。他乐昏了头，决定把这笔巨资孤注一掷，来一场空前豪赌。结果小球停住时一偏，开出了“18”。一辈子都梦想不到的天大财富，就这样转瞬间输得精光。他垂头丧气地走了几里路，回到旅馆。

他一走进房间，太太就问了：“你到哪儿去了？”

“去赌轮盘了。”

“手气怎么样？”

“还好，只输了5块钱。”

犹太人认为，金钱也是有灵性的，你不珍惜它，它也就不会留恋你。人的贪念会让到手的财富瞬间蒸发得无影无踪。

31. 正确的判断

索尔兹堡的主教下了道命令，要领地上的犹太人选出一位代表，在某一天和一位基督教的学者辩论。这位学者是圣经的大权威，有名的神学家。辩论要在全体居民面前的教堂广场举行，两位当中无论谁输了都得杀头。

犹太人听到这个消息都吓坏了，他们撕裂衣裳，并开始斋戒起来。犹太人会发布了一道消息，不管是谁愿意参加基督教学者的辩论，都得向大拉比汇报。

可是只有裁缝祖斯坎德来了。

社区的头头们觉得很奇怪，这就是要代表他们去和那个最博学的学者辩论的人吗？可是又能怎么样呢？没有一个人愿意出来，谁都知道那是去送死，然而这个城里的裁缝来了，愿意为大家的利益和敬奉上帝而

准备献出自己的生命！

规定辩论的日子到了。所有人都按照主教的命令聚集在教堂广场上。主教让犹太人的代表走上前去开始辩论。

裁缝对基督教学者说：“如果你是犹太教义的权威，请告诉我：希伯来文Loldati（译为“我不知道”）是什么意思？”

“我不知道。”学者很快就回答说。

“啊哈！”裁缝高兴地叫道，“我再问一遍，希伯来文Loldati是什么意思？”

“我不知道！”学者回答，这回有点发怒了。

主教听到学者第二次明明白白地承认了不知道，宣布辩论就此停止。于是，他们很快就绞死了那个学者，犹太人呢，唱着感谢上帝的歌回家了。他们簇拥着胜利的裁缝去见拉比。

“告诉我，”拉比说，“你怎么就能想到这么一个聪明的问题去难倒那个学者的？”

“拉比，我来告诉你。”裁缝说，“我不认识希伯来文，只能看意第绪语（日耳曼语族）翻译的希伯来圣经，它对希伯来文Loldati的翻译就是‘我不知道’。所以我就想——要是神圣的意第绪语圣经都承认我不知道，那这个以色列的敌人怎么可能知道呢？所以，你们都看到了，我的判断是对的。”

32. 忠诚的力量

1311年，法国的菲利浦国王发布了一条命令，所有生活在他的国家里的犹太人必须在两天之内离开，违者处死。然而，不幸的犹太人无法在这么短的时间里处理掉他们的房子、田地以及家产。因此，他们不得不两手空空地去流浪。

在这些可怜的被驱逐者中，有一个非常富有的巴黎珠宝商，他非常担心会失去自己的财产，于是就把它们托付给他的基督徒邻居。他想：过些日子，国王驱逐犹太人的命令也许就取消了，到那时我再回来取走我的财产。

邻居向富商保证，一定会好好看管他的钱和首饰。于是，商人放心地离开了。他和他的同胞们被迫四处流浪，在广阔的世界里寻找着安身

之所。

很多年之后，菲利浦国王死了。他的儿子继承了王位，并撤销了他父亲的命令。他昭告天下，所有被驱逐的犹太人都可以安全地回家了。于是流亡者都回来了，其中也有那位珠宝商人。

珠宝商回来后的第一件事就是去拜访他托付财产的旧邻居，但是，天哪！那个人不见了。

珠宝商向邻居们打听他的消息，得知他最近几年境遇很不好，失去了所有的财产，并被迫从他的好房子里搬走。现在他住在城外，过着困苦的生活。

听到这个消息，珠宝商很难过。他相信，如果他的邻居失去了一切，他托付给邻居的那些金银珠宝也一定没指望了。

他垂头丧气地来到巴黎城外，寻找他的邻居，最后终于在一个破旧的小屋里找到了他。屋子里空荡荡的，既没有床，也没有椅子。那个可怜人正坐在一个箱子上发着抖，憔悴消瘦，饥寒交迫。

当他看见珠宝商时，立刻站起来迎接，然后打开了自己坐着的箱子，从里面拿出一个口袋。

“这是你的财产，”他说，“我把它看得好好的。”

“你怎么能做到这个呢？”珠宝商拿回它们，激动地说，“你又冷又饿，可你却没有碰这些东西。”

“这不是属于我的东西，我怎么能动呢？”基督徒回答说，“我受够了生活的苦，有好多次，我都厌倦了生命，不想再活了，可我却不敢死。我答应了你，要为你看守财产，我怎能不忠实地履行自己的诺言呢？我忍耐着，等待你的归来。现在能见到你，真是太好了！”

珠宝商听了这些话，深深地感动了。

“你没有放弃生命，一直等着我，真是太幸运了。”他说，“你的苦日子结束了。从此，你就是我的兄弟，我的一半财产都归你。”

于是，犹太人和他的基督徒邻居像从前一样，相亲相爱地生活在一起，他们的兄弟情谊永远长存。

“吹尽黄沙始见金。”忠诚是为人处世的第一原则。不论你身处何方，涉世未深还是历经世事变迁、沧海桑田，相信忠诚，保持忠诚，坚守忠诚，就能守住你心灵的契约，赢得做人的尊严。

33. 一个人的今世和来世

安息日，一个贫穷的小店主在教堂里聚精会神地聆听教士布道，教士这么说道：“今世贫穷之人在来世必能变得富有，而今世富有者，依上帝之旨，来世将堕入困顿。因为每个人都是上帝平等的子民，每个人都得到平等之待遇。”

几天后，这个小店主跑去找教士。

“先生，”他焦虑地说，“你真的认为今世贫穷的人来世就会富有吗？”

“毫无疑问！”教士语气非常肯定地说。

“你知道我是个可怜的小店主——你的意思是说，我在来世一定会富有吗？”

“当然的啊！”

这个小店主简直欣喜若狂，他叫道：“如果那样的话，先生，借给我100块钱吧。等下辈子我变得富有了，一定把钱还给你。”

教士什么也没说，马上数了100个闪闪发光的银币。可怜的小店主简直不敢相信自己的眼睛。当他伸出手去抓那些钱时，教士阻止了他，问道：“你拿这些钱有什么打算呢，朋友？”

“买一个新的商店。”

“你要用它挣钱吗？”

“我要用这笔钱卖康纳克馅饼！”

“如果是这样，”教士一面说着，一面收起他的钱，“我不能借给你100块钱。因为你在今世富有了，来世就会变得贫穷。那样我怎么能指望你还我的钱呢？”

34. 会拔火罐的学者

从前，有一位十分博学，样样知识皆通的人。而且，他声音优美，拉得一手好提琴。有一天，他病倒了，大夫劝他搬到气候温暖的地方。他照做了，搬到一个小镇上，生活在一群没有知识的普通人中间。

按照当地的习惯，人们问他：“你以什么维生？”

“我会拔火罐。”

之后，当只有他们夫妻俩在一起时，他的妻子问他：“我真不明白哪一位伟大的学者会像你这样。有那么多学问，却和别人说什么自己是拔火罐的。你这样做能带来什么名誉和利益呢？”

“这个镇上的人，”这位学者丈夫解释说，“都是些可怜的人，他们的所需非常简单。如果我告诉他们我有多少多少学问、成就，他们并不能懂得这对他们有什么用处。他们会把我看做一个外星来客，而实际上对他们一点好处也没有的人。但是，想想看，拔火罐对人们来说是多么的难。这样的一个人对他们来说是非常重要而有用的！我保证他们将非常尊重我。”

古往今来，适者生存，不适者淘汰。世间万物只有与其所处的环境相适应，才能立足于世。一个聪明的人，首先是一个适应性很强的人，而不是企图改变环境和他人的人。

第七篇

塔木德智慧全集 名人智慧

犹太民族的人口从来没有超过2000万，这个数字在数十亿的世界人口中显得微不足道。然而，这个民族中却涌现出了与其人口比例极不相称的许许多多对世界产生巨大影响的伟人：爱因斯坦、马丁·布伯、洛克菲勒、摩根、茨威格……

从公元1901年到2006年，共有110多名犹太人获得诺贝尔奖，占总获奖人数的17%。

一个像谜一样的民族，留给了我们挖掘不完的智慧宝藏。

1. 现代物理学之父——爱因斯坦

爱因斯坦（1879—1955）是20世纪最伟大的物理学家，是影响人类文明进程的人。爱因斯坦属于少数最有资格代表和标志这个世纪人类思想和科学发展水平的天才之一。他以其创立相对论的非凡智慧，奠定了现代物理学乃至整个现代自然科学的基础，掀起并领导了一场变革科学观念的革命，极大地推动了人类科学文化的发展进程。爱因斯坦是民主与和平的热切倡导者，也是坚持科学技术应造福人类的原则立场的科学工作者的人格榜样。就其影响的深远而言，在20世纪所有著名的科学家中，还没有一个人能够与他匹敌。

1879年，阿伯特·爱因斯坦出生在德国西南部古城乌耳姆的一个犹太人家庭。父亲是个电工设备店店主。母亲是个有成就的钢琴家。1880年，他随全家搬到慕尼黑，在那里度过了他的童年生活。他似乎发育比较慢，3岁才开始讲话，被人认为是反应迟钝的孩子。4岁那年，父亲给了他一个指南针，引起了他强烈的好奇心，他觉得似乎有一种神秘的力量在支配着那枚指针，这种惊奇感构成了他探索事物的原委的初始动力。

尽管父母中没有一人有宗教信仰，但爱因斯坦在幼年时却深深地喜爱宗教。但是到了12岁，他在阅读通俗科学书籍的过程中认识到，《圣经》里的许多故事都不是真实的。于是，他中止了宗教信仰，并产生了一种真正狂热的自由思想，其结果就是对一切权威存在怀疑。这种怀疑以及由此引发的批判精神，是爱因斯坦在科学研究中无人能比的。

就在同一年，爱因斯坦得到了一本几何教科书，他贪婪地读了起来，他对几何学中的许多原理留下了十分深刻的印象。几何学的纯粹思维竟能达到如此可靠而又纯粹的程度，使他惊奇不已。他初次领略到几何理论的绝妙之处，这种理论后来成为他毕生追求的目标。

15岁那年，他的家境陷入了困难，因为他父亲的工厂又一次倒闭，全家只好迁往意大利的一个小城市——米兰，只有爱因斯坦留在慕尼黑继续读书。爱因斯坦的数学成绩优异，其他科目却很糟糕。他不喜欢这所德国学校，也不想做一个德国人。他想去米兰和家人团聚。为了使这

次逃跑显得有说服力些，聪明的他弄到了一张医院证明，说他神经衰弱，需要回家休养。实际上，这些努力是多余的，在他逃离学校之前，学校已宣布把他开除，理由是他搞坏了班级的风气，损害了学校的校风。

到了米兰，爱因斯坦宣布的第一件事就是放弃德国国籍。他的父亲对他说，“将来自己要想谋得一份好工作，必须先取得大学文凭”。于是，他报考瑞士苏黎世联邦工业大学，该校被认为是当时欧洲最好的学校之一。他优异的数学成绩印象深刻，但却因其他成绩的拖累而没有通过入学考试。大学校长建议他去中学补习一年，再来报考。于是，他在瑞士阿劳市的阿尔高州立中学又补习了一年，第二年终于考入苏黎世联邦工业大学师范系，学习物理和数学。大学期间，爱因斯坦生活十分艰苦，每月靠亲戚资助的100瑞士法郎生活，还要省20瑞士法郎交纳加入瑞士国籍的归化费。1901年，他取得瑞士国籍并从大学毕业。

毕业后，他想留校担任助教，遭到拒绝。后来他试图谋求中学或技校教师的职位，但没有成功，只好担任家庭教师，偶尔也在中学替别人代课。1902年，他在朋友的帮助下得到一份固定的工作——瑞士伯尔尼市专利局专利审查员。1903年，他与塞尔维亚姑娘米列娃·玛丽克（他在苏黎世的同学）结婚。但是，这场冲破重重阻力赢得的婚姻并未能让他们白头偕老，1914年，他们黯然离婚。

专利局的工作并不繁重，使爱因斯坦有许多空闲的时间从事研究，更重要的是使 he 有了可靠的经济保障，他对此非常满意。

这段时间，他广泛接触了牛顿、安培、休谟、斯宾诺莎、莱布尼兹、康德、马赫等各流派哲学著作，以及许多文学古著和德国古典音乐……他从这些不同的文化中，孜孜不倦地汲取营养，但从不定于一尊。多元的文化品种，活跃的文化因子，在爱因斯坦的头脑中通过随机碰撞，产生出新的组合，于是，创造力喷薄而出。

1905年，26岁的爱因斯坦共发表了四篇物理学领域中最富有创造性的伟大论文。其中，《分子体积的新测定方法》一文使他获得苏黎世大学的哲学博士学位，而第二篇——《关于光的产生和转化的一个启发性观点》成功地把两个相互矛盾的光学理论——波动说和粒子说结合在一起，大胆地提出了光的量子化理论。这一学说澄清了长期存在于光学中的理论混乱，令人信服地解释了诸多费解的实验现象。值得一提的是，他的研究奠定了量子论的基础，由此衍生的波-粒二象性观点经过另一位

物理学家——法国的德布罗意的发展，成为物理学家最基本的世界观，是现代物理学最重要、最基本的概念之一。这一成就使爱因斯坦赢得了1922年的诺贝尔奖。第三篇论文《在热分子运动论所要求的静液体中悬浮微粒的运动》讨论了涨落现象，阐明了几个非常重要但未能精确测得的物理常数的关系。尤为重要的是，爱因斯坦的工作打消了理论界对分子实在性的疑虑。后人认为这是他对物理学最重要的贡献。

以上三篇论文已属辉煌的成就，但是与第四篇相比并不算完美。他第四篇题为《论动体的电动力学》的论文，开创了一场真正的革命。20世纪初，经典物理学的两大支柱——牛顿力学和经典电磁学——之间存在着难以调和的矛盾，为了解决这一致命的矛盾，许多物理学家做出了艰苦的努力，有些人甚至已提出了非常接近正确思想的方案，但是，只有爱因斯坦才敏锐地认识到，矛盾的核心在于牛顿的绝对时空观念。爱因斯坦认为，时间和空间都是相对的。

爱因斯坦动情地说：“牛顿啊，请您原谅我！”牛顿是伟大的，他在力学上的伟大成就曾使人们认为科学大厦已经构筑完美，后人所能做的不过是零星维修而已。但爱因斯坦认为，只要无穷尽的探索，谁也不能阻止真理的进步，如果谁以为自己占有了最终真理，就会在“神的笑声”中塌毁。爱因斯坦最喜爱的格言是，对真理的追求比对真理的占有更可贵。而真理的追求需要独立思考，不囿于传统观念。他说：“发展独立思考和独立判断的一般能力，应当始终放在首位。”“马赫的真正伟大，就在于他的坚不可摧的怀疑态度和独立性。”任何真理都是有条件的，牛顿力学只适用于宏观低速运动的条件。他说人要经常思考，相对论就是爱因斯坦“思考最根本的问题”所产生的最辉煌的结果。爱因斯坦的学说论述了匀速直线运动的坐标系中的物理现象，这一被称为“狭义相对论”的理论，成为物理学革命的起点。在随后发表的五篇论文中，爱因斯坦进一步发展了相对论，阐明了质量与能量的关系，修正了经典物理学中的物体质量守恒和能量守恒定律。

长期以来对于宇宙的传统观念，由一个人把它全部打翻了！难以设想当人们接触爱因斯坦的光辉理论时，该是何等惊讶！而这一切竟出自于一个年仅26岁的专利审查员之手，真是有志不在年高。

爱因斯坦在科学界掀起了一场风暴，他的成就奠定了其学者生涯的基础。1908年，他受聘为伯尔尼大学兼职讲师，次年又受聘为苏黎世联

邦工业大学副教授，不久，升为教授。1911年，他接受奥匈帝国布拉格德国大学的教授职务。1913年，普朗克和能斯特代表普鲁士科学院邀请爱因斯坦回德国工作。1914年，爱因斯坦担任威廉大帝物理研究所所长兼柏林大学教授。这个教职给予了他经济上的支持，使他能够有充足的时间从事研究工作。同年，他又重新获得德国国籍。

不久，第一次世界大战爆发，德国动员一切力量支持这场罪恶的战争。爱因斯坦坚定地固守和平主义立场。他在各种场合宣扬反战思想，甚至加入了反战组织“新祖国同盟”。也许是他的学术盛名和“古怪”的名声救了他，否则这位科学巨匠早被当做破坏分子处决了。他遭到同事们的孤立，婚姻也濒临破裂。令人惊异的是，他最伟大的科学成果，正诞生于孤独的处境之中。

爱因斯坦认为狭义相对论也没有穷尽真理，他勇于创新，不断前进，于1915年又完成了广义相对论。在逻辑上，这是狭义相对论思想的延伸和推广，把匀速直线运动下的时空变换推广到变速运动和引力场存在的情况中。这是爱因斯坦最辉煌的成就、科学史上最伟大的发现。它极为深刻而又普遍地描述了物理世界的状态，其核心在于时空在引力场作用下的扭曲，变速运动即归结为扭曲时空中的自然运动。爱因斯坦彻底革新了时空、引力、质量、运动以及由此衍生的动量、能量等观念，从极简单的逻辑假定出发，构造了描述宇宙的普遍而又统一、和谐的理论。正是这个激动了每一位物理学家的理论，成为了现代物理学的基础。

英国科学家仔细地研究了爱因斯坦的理论。根据广义相对论的预言，光线在恒星附近将受引力场的作用而弯曲。英国皇家天文学会决定在1919年5月29日发生日全食时，对这位科学家的理论进行决定性的检验。两支远征队实施了这一计划，结果与爱因斯坦的预言完全相符。

相对论的成功，使爱因斯坦在一夜之间成为举世瞩目的英雄。那只有少数人能看懂的深奥理论使他得到全世界的崇拜，相对论以及四维时空与爱因斯坦的名字联结在一起，成为家喻户晓的名词。各国大学纷纷授予他名誉教授称号，他开始应邀赴世界各地访问、讲学。在他50岁生日时，他收到了成千上万的礼物和难以计数的贺信、贺电，邮电局不得不专门为他设了一个信箱。

然而，他和第二个妻子——他的表妹爱尔莎依旧坚持着简单、朴素

的生活方式。他没有为盛名所累，仍然专心研究，闲暇以演奏小提琴和湖上泛舟为乐。给他增加工资时，他惊讶地说：“这么多钱可让我怎么办呀！”在欧洲讲学时，他坚持坐三等车厢。在日内瓦大学授予他荣誉博士学位的盛典上，他头戴草帽，穿得普普通通，而且说不要“因为搞这样铺张浪费的盛宴而把我们烧死”。有一次，他的孩子问他为什么这样出名，他笑答：“你看，一个盲目的甲虫在一个球面上爬行，它意识不到走过的路是弯的，幸而我能意识到。”他还说：“我自己受到人们过分的赞扬和尊敬，这不是因为我的过错，也不是由于我的功劳，而实在是一种命运的嘲弄。”爱因斯坦非常厌恶物欲主义，他直言道：“我从不把安逸和享乐看做生活的目的——这种伦理基础，我叫它猪栏的理想。”爱因斯坦认为，精神自由比物质享受更重要。精神自由是科学进步的先决条件。爱因斯坦把内心的自由看得与外在的自由同样重要。人只有这样才能充分实现其价值，也才能推动科学、文化、社会的进步。因此，爱因斯坦的一生，可以说是追求精神自由的一生。

爱因斯坦为了自己的事业而奋斗，他不图名不图利，远离尘嚣，但同时却深切地关注人类尤其是犹太人的命运。他利用自己的声望和影响，全力支持和平主义和犹太复国主义运动。他加入了国际联盟的国际知识分子合作委员会，广泛宣扬和平主义思想。他曾竭力宣传著名的“百分之二理论”。在当时由于爱因斯坦个人的努力，这一思想传播甚广。他也为犹太复国主义运动作出了巨大贡献。犹太复国主义组织想在耶路撒冷创立犹太大学，为此，他们希望得到美国人的资助。1921年春，爱因斯坦和犹太复国主义运动领袖魏茨曼结伴前往美国募捐。后来，魏茨曼成了以色列的总统。爱因斯坦的美国之行引起了巨大的轰动，募捐非常成功。

正当爱因斯坦声名慢慢如日中天之时，对他的攻击也开始了。1933年1月，纳粹攫取德国政权后，爱因斯坦是科学界首要的迫害对象，幸而当时他在美国讲学，才未遭毒手。3月他回欧洲后避居比利时，9月9日发现有准备行刺他的盖世太保跟踪，于是趁星夜渡海到英国。10月转到美国普林。当时德国纳粹把爱因斯坦称为“犹太国际阴谋家”和“共产国际阴谋家”，动员学术界对他进行声讨，并且悬赏2万马克要他的人头。爱因斯坦对他们的这种威胁毫不畏惧，公开谴责法西斯毁灭“一切现存文化价值”，是一种“精神错乱状态”。他宣布放弃德国国籍，退出普

鲁士科学院。在欧洲短暂停留后，他登船前往美国，受聘为普林斯顿高等学术研究所教授，在那里他度过了人生的最后岁月。

爱因斯坦到了晚年，仍一直在为人类的科学事业奋斗。纳粹毫无人道的行为，使爱因斯坦意识到德国已对世界和平和文明构成严重的威胁，战争不可避免，要维护和平必须打败纳粹德国。他再次利用自己的影响参与政治活动。不同的是，他一反过去的绝对和平主义立场，号召世界各国青年武装起来，和纳粹德国作殊死的斗争。在二战危急关头，1939年8月，他获悉铀核裂变及其链式反应的发现，在匈牙利物理学家L.西拉德推动下，上书罗斯福总统，建议研制原子弹，以防德国占先。这封信促使美国大力发展核武器研制工作。后来，他得知在并无必要的情况下，原子弹轰炸伤害了许多无辜平民时，非常气愤，深感科学一定要为世界和平服务，不应去伤害人类。于是，他在人生的最后一年，为和平事业奔走于世界各国，成了全世界著名的和平旗手。

爱因斯坦以强烈的社会责任感与历史使命感，高扬人文精神的大旗，预示着曾普遍对立的科学文化与人文文化的对话与交流，至今影响甚大。他多次强调科学要造福于人类，“关心人的本身，应当始终成为一切技术上奋斗的主要目标”。这种充满人文精神的科学观，在当今高科技迅猛发展的时代，更显出熠熠光彩。

二战结束后，爱因斯坦认为建立世界政府是维护和平的最佳方案，建议把联合国改组为世界政府。他的政治活动的另一个重要内容是反对核战争，要求终止核武器研究，完全、无条件禁止核武器并清除现有核武器储备；反对美国扩军备战，反对限制和剥夺公民自由的麦卡锡主义。一些右翼分子污蔑攻击他是美国的“敌人”，威胁要取消他的美国公民身份，并扬言要传讯他。爱因斯坦以大无畏的精神，对这些谣言一点也不放在心上，也决不屈服。

在关心世界和平与民主的同时，爱因斯坦的研究也从未因政治活动而中止过。1952年，以色列政府推举他担任总统，被他拒绝了。广义相对论完成后，他主要致力于相对论的发展和完善工作。因此，他在晚年作了相当多的哲学探索。后期的研究中，他继续探索真理、追求创新，试图以统一形式的理论描述电磁场和引力场，可惜他对统一形式的理论研究没有成功。

1955年4月18日凌晨1时25分，爱因斯坦因主动脉瘤破裂，逝世于

普林斯顿。遵照他的遗嘱，没有举行葬礼，也没设坟墓、纪念碑和纪念殿堂。他的骨灰撒在永远对人保密的地方，为的是不使任何地方成为圣地。然而，他的文化品格却具有永恒的价值和魅力，他已在人们心中树起了不朽的丰碑。

毫无疑问，爱因斯坦是时代的巨人，多少代人将和我们一样以钦佩和感激的目光仰视英雄的身影。

2. 以色列国父——戴维·本-古里安

戴维·本-古里安（1886-1973）是以色列第一任总理，也是任职时间最长的总理。他凭借敏锐的直觉和务实的精神，在长达30年的时间里一直是犹太民族的领袖。他领导并创建以色列国，是现代以色列当之无愧的国父。

1973年，87岁高龄的他辞别人世。根据他的遗嘱，他的葬礼没有颂词，只有无声的默哀。

1886年，戴维·本-古里安出生在波兰普朗斯克一个富裕的犹太人家庭。在浓厚的犹太复国主义的氛围中，他从小就开始学习《圣经》和希伯来语。14岁时，他组织周围的孩子讲希伯来语。3年后，他加入犹太复国主义政党锡安工人党，成为一名犹太复国主义者。

20岁时，年轻有为的他来到巴勒斯坦（当时奥斯曼土耳其帝国的属地）——他心目中的“以色列地”，决心用自己一生在此定居的方式来实现犹太复国主义的理想。他坚信，希伯来人在希伯来的土地上劳动，是犹太民族恢复权利的唯一途径。环境的艰苦和劳动的艰辛，对身体羸弱的戴维是个巨大的挑战。他后来回忆说：“我发烧和挨饿的时间超过工作的时间。工作、疟疾和饥饿对我而言都是全新的，也很有趣。毕竟，这就是我来以色列地的原因。这些也是对我人生的一次挑战。”

即便在这种生活条件下，戴维也没有停止读书。一次，他赶着耕牛边走边阅读，等读完抬起头，才发现牛早就到别处吃草去了。

年轻的戴维·本-古里安的梦想就是要建立自己的国家。1910年，本-古里安被调到耶路撒冷，担任新创办的党刊《团结》杂志的编辑。杂志出版第二期的时候，他才鼓起勇气在自己的文章上署上新起的希伯来语名字——本-古里安，以前他从不敢署自己的名字。从此，24岁的本-

古里安开始了自己的政治生涯。

年轻的他这时已经明确，犹太人要建国只有一个方法：不能空谈，而是实干。这是唯一的办法。他坚信只有在巴勒斯坦的犹太人才能决定自己的道路，这个愿望只有靠犹太人自己去艰苦地奋斗。曾经他一度希望获得奥斯曼土耳其帝国国籍，为此他学习了土耳其语，并到帝国的首都学习法律。为了使自己更像一个奥斯曼帝国公民，他还戴上了土耳其式的圆筒帽，蓄起土耳其式的胡子，这一切是为了满足自己的一个愿望。但是，随着第一次世界大战的爆发，由于奥斯曼土耳其对犹太复国主义的担心，本-古里安于1915年被驱逐出境。不久，他被迫来到了美国纽约。

在纽约，帅气的本-古里安结识了年轻护士保拉，两人一见钟情。他向保拉求婚时提出，如果她同意嫁给他，就得准备离开美国，去一块“狭小而贫瘠的土地，那里没有电，没有煤气，也没有电车。”痴情的保拉没有任何怨言，1917年12月5日，保拉匆匆离开手术室，来到纽约市政厅，和在那里等她的本-古里安一起步入婚姻登记处。

经过几年的努力和奋斗，1917年，英国发表《贝尔福宣言》，对犹太复国主义表示支持，赞成在巴勒斯坦建立一个犹太民族之家。英军随即开始组织犹太军团。1918年，本-古里安加入军团，跟随英军回到巴勒斯坦。但军团还未参战，奥斯曼军队就已经溃败。本-古里安从犹太军团退役后，从事巴勒斯坦犹太工人联合的工作。1921年夏，他当选为犹太工人总工会的书记，并在这个岗位上工作了14年，在这14年中，为了建国的事业他不知吃了多少的苦。

在紧张的政治活动之余，他和朋友、家庭都很少联系，而是抓紧一切时间读书。长年的奔波劳碌使他未老先衰，不到40岁就开始谢顶，头发花白，过度的兴奋和烦躁都会使他发高烧。

本-古里安在世界犹太复国主义运动中所倡导的劳工运动并不是主流，但他凭着自己的执著和坚定，开始用自己的主张改变世界犹太复国主义运动。1933年，在布拉格举行的犹太复国主义第18次代表大会上，本-古里安当选为执委会委员。这次大会被视为犹太复国主义运动史的转折点。

到了1935年，本-古里安当选为犹太复国主义执委会主席和犹太代办处执委会主席，与日后担任以色列第一任总统的哈伊姆·魏茨曼一起成为世界犹太复国主义运动的两位领导。

本-古里安摒弃了犹太复国主义者曾经一度认为犹太人回巴勒斯坦是“一个没有土地的民族回到一片没有民族的土地”这种乌托邦式的空想。从基层一步步走上来的本-古里安，态度务实，他一针见血地指出，巴勒斯坦“存在着真正的冲突，我们和阿拉伯人之间的政治冲突。我们都想成为多数”。因此，他把向巴勒斯坦进行犹太移民的工作视为重点，他要在巴勒斯坦的国度使犹太人成为多数。

到了1937年，英国政府为了解决巴勒斯坦的政治问题，第一次提出在巴勒斯坦建立一个阿拉伯国家和一个犹太国家，即分治的想法。本-古里安凭借自己的政治嗅觉，意识到这是一个千载难逢的机遇。他立刻对分治的想法表示支持。本-古里安指出：“犹太复国主义不是走在一根结实的绳子上，而是在一根头发丝上。我一定要抓住这个机会来实现自己的愿望。”

两年后，英国政府有所变化并发表白皮书，对犹太人移居巴勒斯坦实行限额，禁止犹太人购买巴勒斯坦的土地。面对英国立场的转变，在没有办法的情况下，本-古里安想出的另一种办法就是发展犹太人的地下武装。二战爆发后，面对纳粹德国对犹太人的迫害及英国对犹太复国主义的压制，本-古里安权衡利弊，提出了贯穿二战的著名政策：“我们将帮助战争中的英国，就像没有白皮书一样；我们将反对白皮书，就像没有战争一样。”

1940年，英国人在纳粹德国的狂轰滥炸之下所表现出来的毅力和勇气，给了本-古里安以强烈的震撼。当时正是夏天，本-古里安在伦敦度过。1941年11月12日，本-古里安来到纽约，得到美国犹太社团的广泛支持。1942年5月，在纽约比尔特莫尔饭店召开的犹太人会议接受了他的主张，通过了八点纲领，宣告“巴勒斯坦将作为一个犹太国而进入民主的新世界”。本-古里安的努力没有白费，这离他的梦想不远了。

二战结束了，但英国并不打算在巴勒斯坦实行分治。这时的本-古里安已经预见到英国的撤离和犹太国的建立，并且预见到新生的犹太国家必定会与阿拉伯邻国发生冲突，于是，他一方面组织巴勒斯坦犹太人的秘密反英军事行动，一方面竭力筹措资金购买军火。这是作为领导人值得借鉴的一种方法。

联合国在1947年11月29日通过巴勒斯坦分治决议，英国的统治将于1948年5月14日结束。这一天，所有的犹太人都很高兴，他们庆祝，他

们欢呼，他们歌唱。但本-古里安却异常冷静。他回忆说：“那一晚，人们在街上跳舞，但我不能跳。我知道，我们面临着战争。在战争中，我们将失去最优秀的青年。我不喜欢人类为了和平而流血。”喜悦中的犹太人认为最大的威胁是巴勒斯坦阿拉伯人的暴动，但本-古里安却意识到，有可能到来的是阿拉伯邻国正规部队的进攻。他一边派哥尔达·梅厄去美国筹款，一边打着埃塞俄比亚的旗号，通过秘密渠道从捷克斯洛伐克购买军火。为此，他整夜未眠。

1948年5月14日下午4点，这是一个值得庆祝的日子。在特拉维夫现代艺术博物馆，本-古里安宣读了独立宣言。他宣告：以色列国成立了！在场的人纵情欢呼，全国各地的犹太人通过广播收听了独立仪式，无数人失声痛哭。本-古里安担任临时政府总理，并在随后的议会选举中成为总理兼国防部长。他心中无比的高兴和激动，但只有他自己知道。

建国次日，埃及、外约旦（今约旦）、伊拉克、叙利亚和黎巴嫩的军队相继进入巴勒斯坦。在东、南两翼节节败退的以色列处于崩溃的边缘。关键时刻，联合国主持下的第一次停火挽救了新生的以色列。本-古里安利用停火的4周时间全力购置军火、招募新兵。当7月8日战事重起时，以色列已经掌握了主动，在10天的战斗中夺取了1000平方公里的土地。本-古里安的军事战略是占领尽可能多的土地，造成既成事实。

1949年，本-古里安策划了“魔毯行动”，动用上百架次的飞机，把近5万名犹太人从也门接回以色列。1950年的“以斯拉-尼希米行动”则将12万犹太人从伊拉克运回以色列。他的这一行动使建国才4年时间的以色列人口增加了一倍。

本-古里安曾于1953-1955年去职，但以色列的大政方针仍由他掌控着，并于1955年连任当选总理。本-古里安一直奉行与西方结盟的政策，1955年埃及向东方阵营靠拢后，他更是不遗余力地追随西方。1956年，埃及实行苏伊士运河国有化，对英法的利益有所侵害。经过秘密磋商，本-古里安与英法结成同盟。10月29日，以色列进攻西奈，为英法出兵埃及制造借口。以色列虽然取得了胜利，但因美国和苏联的介入，本-古里安不得不将西奈归还埃及。表面上以色列遭到了失败，但这场战争还是以以色列占了上风，因为为以色列赢得了10年宝贵的和平。

1963年，本-古里安因为一次间谍行动引发的风波而辞职，并于1970年最终退出政坛。1973年，在以色列刚经历了“十月战争”的急风

暴雨后，87岁高龄的本-古里安辞别人世。他的去世被以色列看做是一个时代的终结。犹太人心目中的一位优秀领导人与世辞别了。犹太人将不会忘记他的功劳，会永远把他载入史册。

3. 原子弹之父——奥本海默

1945年7月14日，世界上第一颗原子弹在美国新墨西哥州阿拉摩戈多沙漠上空爆炸成功。领导研制工作的美国著名科学家奥本海默（1904-1967），因此被人们誉为“原子弹之父”。

1904年4月22日，奥本海默生于美国纽约市。他的父亲朱利叶斯·奥本海默年轻时从德国移居美国，是一位成功而富有的犹太商人。母亲埃拉·弗里德曼是一位画家。出生在这样一个优秀的家庭里，给他从小受到良好的教育打下了基础。

奥本海默从小聪明好学。他5岁生日那天，父亲送给他的生日礼物是五颜六色、形状各异的化石。这使他入了迷，此后开始收集各种岩石标本，并做出了成绩，年仅12岁便受人才荟萃的纽约矿物俱乐部的邀请，给专家、学者作《曼哈顿岛上的基岩》的科学报告。1922年，他进入哈佛大学，在3年时间里读完了大学四年的课程，1925年以优异成绩从哈佛大学毕业。

奥本海默兴趣广泛，但他最喜欢的是物理学。当时正值理论物理学发展的黄金时代，人们对原子内部结构的探索已充分暴露了经典物理学理论的弱点。1925年前后，一大群二十几岁的小伙子，就像地里突然之间冒出来的春笋一样，成为物理学舞台上一道亮丽的风景。一大批崭新的理论和思想接连诞生，一个个令人费解的难题陆续得到解决，一个个革命性的突破相继实现。当一个新的理论刚刚公布，人们往往还没来得及领悟它的含义，又有一个伟大的发现出现了。似乎在短短的一瞬间，原子的大门向人们敞开了。

在这个展示自己的浪潮中，奥本海默如鱼得水，凭借敏捷的头脑迅速领悟到新理论的核心，并加入到理论研究的前沿。由于美国的物理学尚不发达，1925年，奥本海默来到英国剑桥大学学习，经过两年的努力，1926年5月他发表了第一篇论文。当时距关于新量子力学（德国物理学家海森堡所写）的第一篇论文发表还不到一年，奥本海默便充分掌

握了海森堡的新方法，用以解决分子带状光谱的频率和强度问题。同年7月，他发表了第二篇论文，讨论了氢原子，提出了连续光谱问题，并且讨论了如何用公式表示连续光谱波函数归一化的问题。他这两篇论文对世界都产生了影响。

1926年，奥本海默应玻恩之邀来到哥廷根。当时玻恩是哥廷根理论物理研究所的学术带头人，也是举世闻名的大物理学家。奥本海默开始在玻恩的指导下从事研究，两人合作研究出处理分子的电子自由度、振动自由度和转动自由度的方法，现已成为量子理论的重要内容，被称为“玻恩-奥本海默法”。

1927年，23岁的奥本海默取得了博士学位。“对物理学有全方位的了解，善于抓住问题的关键”，这是当时一个一流物理学家对他的评价。此后，他又在莱顿和苏黎世从事研究工作。

1929年，奥本海默接受加利福尼亚大学和加州理工学院的学术职位，回到美国。他继续从事大量的尖端性高科技研究，几乎涉及当时物理学中各方面的重点科研课题，取得了很多成果。

正所谓人不可貌相，据查姆·伯曼特描述，“他头部狭窄，个子瘦瘦，耳朵尖尖，长得獐头鼠目”，但他崇高的声望、渊博的学识、精湛的造诣吸引了很多弟子；他敏捷的思维、谦虚坦率的作风、锋芒毕露的个性、平易近人的性格和对人无微不至的关怀，使弟子们紧密地团结在他的周围，而且很尊敬他。后来，他的许多弟子都成了世界第一流的物理学者。

1940年，他与凯瑟琳·哈里森结婚。第二年，一个重大转折出现了。

早在1914年，英国作家威尔斯就预言了原子中的巨大能量将制成可怕的武器。当时还没有第二个人提出这个问题。1938年核裂变现象被发现后，敏感的科学家们认识到威尔斯的预言是真的。1933年至1941年期间，100多名难民物理学家为逃避德国纳粹的迫害来到美国，充实了美国的科研力量。这也是在欧洲学术衰落之际，美国一跃成为世界学术中心，完全具备了制造原子弹的科研实力的重要原因。1939年10月，美国总统罗斯福接受爱因斯坦的建议，着手发展原子弹的研制工作。1941年12月，美国政府的安全受到了严重威胁。尤其令人不安的是，拥有强大的科研能力和战争资源的德国完全可能造出第一枚原子弹。美国政府终

于痛下决心，不惜一切财力、人力进行原子武器的研制。

自1939年起，奥本海默一直在考虑原子能的释放问题。1941年底，美国总统罗斯福批准了研制原子弹的“曼哈顿工程”，奥本海默被任命为工程的组织者。1942年初，他受命负责快中子和原子弹问题的的工作。

这项研究触及到许多未知的问题，而这些问题又被分给许多小规模
的实验室。开始时，工作效率极为低下。奥本海默认识到了这一问题，
建议把研制武器的工作集中在一个实验室内。主管“曼哈顿工程”的莱
斯利·格罗夫斯接受了他的建议。事实证明，这一决定是对的，为研制
工作争取了宝贵的时间。

格罗夫斯接受奥本海默的意见，选择新墨西哥州的洛斯阿拉莫斯为
试验室的地址，并任命奥本海默为实验室主任。当时这个角色没有别的
人能胜任，在地道的美国科学家中，奥本海默是最适合的人选了。

“曼哈顿工程”的规模和难度是空前的，可以说当时世界上只有一个
这样的工程。它前后共耗资20亿美元，有15万人参加工作，仅在洛斯
阿拉莫斯就有4000名研究人员，分别设有理论物理、化学及冶金、军事
研究、实验核物理、炸药、炸物理、规划等7个研究所。面对如此浩
大的工程，管理、协调和统筹方面的工作是极为重要和困难的，这对奥
本海默是个很大的压力。从1943年到1945年，奥本海默出色地完成了洛
斯阿拉莫斯实验室的组建和管理工作，充分展示了自己在科研和科研管
理方面的杰出才能。他的主要工作是集中全部专家的智慧，协调各部门
的关系，集思广益，协同攻关。在技术方面，他的突出贡献是解决核弹
“临界质量”问题。在他的领导下，经过3年的努力，1945年7月16日，
第一枚原子弹试爆成功。鉴于奥本海默的卓越贡献，“原子弹之父”的
殊荣他当之无愧。

1945年8月，美国在日本投下两颗原子弹，几十万人丧生，这使奥
本海默深感内疚。他大声疾呼：科学家不应只顾研究，还应当肩负起对
社会的责任。第二次世界大战后，他因极力主张原子能和平利用，反对
制造氢弹，而被有些人指责为“不忠实”。

从1946年到1952年，奥本海默任原子能顾问委员会主席，并曾是许
多国际性原子能机构的成员，同时继续从事理论物理研究，并培养了许
多理论物理学家。

1963年，已患癌症的奥本海默被美国总统授予“恩里科·费米

奖”。

奥本海默是伟大的科学家和学术带头人，后人称其为“科学帅才”，以褒扬其组织科研的卓越才能。20世纪80年代后，国际社会在核控制方面取得了突破性进展，此时，人们更容易感受到奥本海默思想的深刻影响。

4. 精神分析学派的创始人——弗洛伊德

自从公元前6世纪以色列王国和犹太人的神殿被破坏以后，犹太人就陆陆续续地流落到中亚、西南亚、北非和欧洲。他们像种子一样散布在世界各地，以不同程度和不同形式定居在异民族中间。在世代相传的漫长生活中，他们除了保留着自己的宗教信仰、语言和特殊的生活习俗外，还对各民族文化事业的发展作出了不可低估的贡献。在近一百年的人类历史上，至少有3个犹太人，对人类的发展作出了划时代的贡献，这3个人就是马克思、爱因斯坦和弗洛伊德。

西格蒙德·弗洛伊德是奥地利著名精神病学家、精神分析学派的创始人。他早年从事神经学的研究，随后在J·M·夏尔科、A·A·利博尔特和J·布罗伊尔的影响下，应用催眠治疗精神疾病。他创立了一套治疗神经症的方法和理论，成为当代医学模式的先驱。他开辟了潜意识心理学研究的新领域，开创了动力心理学、人格心理学、变态心理学的研究，是弗洛伊德主义的缔造者。

1856年5月6日，在奥地利摩拉维亚的一个小城镇——弗赖堡（现捷克的普赖博尔）的一个犹太籍商人家里，诞生了一名健壮的黑发男孩，他就是弗洛伊德。

弗洛伊德的父亲名叫雅格布·弗洛伊德，是个羊毛商，在距维也纳150英里的弗赖堡从事羊毛纺织品的商业活动。弗洛伊德的母亲玛丽亚·内森逊是雅格布的第二个妻子，弗洛伊德出生时，父亲已经41岁，母亲才21岁。父亲与第一个妻子有过两个儿子，在弗洛伊德出生的那一年，父亲同时也做了祖父；而母亲则正好与父亲前妻的次子同岁，这样的家庭结构，加上弗洛伊德又是他母亲所生的6个孩子中的长子，因而深得她的宠爱，使弗洛伊德和他的母亲之间建立起一种相当深厚的强有力的依恋关系。

弗洛伊德与父亲的关系则与母亲的关系恰好相反，母亲赞许他、溺爱他，允许他充当兄弟姐妹之王，但父亲则没有任何偏袒，有时还对他显得冷漠和粗暴。比如，父亲会因为他的淘气而大发雷霆：“这孩子绝不会有出息！”这与母亲对他的评价形成很大的反差。种种迹象表明，弗洛伊德早早地对父亲存有潜在的逆反心理。

弗洛伊德始终热爱和尊敬他的母亲，直至她95岁高龄去世。弗洛伊德说，母亲在与儿子的关系中总是给予无限的满足，这是最完全、最彻底地摆脱了人类既爱又恨的矛盾心理的一种关系。

对母亲的依恋、对父亲的逆反嫉恨体验，深刻地影响了他以后的生活和思想。弗洛伊德对母亲的依附关系，还明显地表现在他与妻子的关系上，明显地表现在他对男人、与长者、与同代人和弟子的关系上。弗洛伊德需要母亲无条件的爱抚、肯定、赞许和保护，他把这种需要转移到上述那些人身上。而弗洛伊德这种受其母亲的关系制约的以及妻子、与其他人的关系，无疑又进一步影响着他的生活、思想和事业。

弗洛姆指出：“就弗洛伊德的工作而言，他对父亲的反抗态度影响到他个性中最重要的一个方面。一般人都认为弗洛伊德是一个反叛者，但他只是个反叛者，而不是个革命者。……他反对现存的权威，但是他自己又想要成为权威（让别人服从他）。他本来就不想消除自己对权威本身的依赖和尊敬。他的反抗性主要针对那些不承认他的权威，对于自己选择的权威，他友好相处，特别是当他成为他们中的一员时。”

弗洛伊德的父母从小就注意培养他自强不息、反抗到底的犹太人格和民族精神。他母亲在家里只讲犹太人所讲的“依他语”，而不是她家乡的高地德语，这给弗洛伊德留下了很深的印象。入学前，他主要由父亲进行教育，父亲把研究犹太教法典《塔木德》获得的知识自己的生活经验毫无保留地传授给他。

他在《自传》中自豪地写道：“我的父母是犹太人，我自己至今仍然是个犹太人。”他说，“我经常感受到自己已经继承了我们的先辈为保卫他们的神殿所必有的那种藐视一切的全部激情，因此，我可以为历史上的那个时刻而甘心情愿地献出我的一生”。正是这种精神动力，才激励他在开拓人类精神分析荒野的创举中永远奋发进取、百折不挠。

1865年，弗洛伊德9岁就以优异的成绩考入文科中学，并连续7年获得第一名。他在《自传》中写道：“我享有特别的待遇，几乎从不用参

加班里的考试。”1873年秋，弗洛伊德以优异的成绩被保送到著名的维也纳大学医学院学习。这时他才17岁。在《自传》中他写道：“我体验到一些明显的失望。首先，我发现别人指望我该自认为低人一等，是个外人，因为我是犹太人。”“我在年轻时便不得不熟悉这种处于对立面和在‘紧密团结的大多数人’的禁令之下的命运。”他觉得除了愤怒之外，只有不断奋斗，才能在社会上寻得一个立身之地。这就是这位天才在《自传》里的一些内心独白。

由于各方面表现都很优秀，在大学学习期间，弗洛伊德是第一批选送到雅斯动物实验站实习的优秀学生。他解剖了400多条鳝鱼，第一次发表了关于鳝性腺结构的论文，他的很多老师对他的论文都比较欣赏。

对弗洛伊德来说，恩斯特·布吕克是他一生中无法忘记的一位老师。恩斯特·布吕克是维也纳著名的生理学教授。从大学一年级开始，弗洛伊德有6年时间是在布吕克教授的直接指导下进行神经生理学研究的，并完成了具有独创性的科研课题，如《神经系统诸要素之构造》等。

1881年，弗洛伊德以优异成绩获得了医学博士学位。1882年4月，弗洛伊德与一位出身于门第显赫的犹太世家的姑娘玛莎·伯奈斯结识，并于当年6月订婚。当时她21岁，比弗洛伊德小5岁。从此以后，这位犹太世家的姑娘陪伴弗洛伊德度过了他的一生。

弗洛伊德是一个很负责任的人。在婚恋问题上，他和对待科学的态度一样，既热情浪漫，又严肃认真。他们从恋爱到结婚长达4年零3个月。期间，弗洛伊德给玛莎写了900多封情书，表达对她忠贞不渝的感情，终于感动了这位犹太世家的姑娘。作为一位意志坚定、意识超前的女人，玛莎是弗洛伊德最重要的灵感来源，也是他成为精神分析学家的原因。

弗洛伊德从医学院毕业后，留在布吕克的生理研究所工作，专门从事神经生理学及神经解剖学的研究，并取得了显著成果，但工资太低，自己都顾不了，更别提养家和为结婚准备必要的资金了。在布吕克的劝导下，弗洛伊德从基础理论研究转向临床医疗工作。从1882年起，弗洛伊德在维也纳综合医院工作了3年。这是他人生的第一次转折。

除了医疗实践工作外，弗洛伊德还利用业余时间从事研究工作。特别是他转到梅纳特的精神病治疗所工作的5个月，对“梅纳特精神错乱

症”患者的研究，是他研究潜意识与变态心理的开端。他发表了延脑中神经核及神经通路论文、神经系统器质性病变的观察报告等。

由于他在神经组织学和临床治疗方面的显著成绩，1885年春，他被任命为维也纳大学医学院神经病理学讲师。后来，他到法国精神病大师沙可处学习，又去法国南锡向著名精神病学家李厄保和伯恩海姆求教。这几位教授对他的影响更大，从他们身上学习到的知识是他一生所积累的知识的一部分。

1886年，弗洛伊德在维也纳开设了一家医治精神神经症的私人诊所。他主要采用电疗法、催眠法和宣泄法等。后来，他发现催眠的疗效不持久，遂改用他独创的自由联想法（或精神分析疗法）为患者治疗。同年9月，30岁的弗洛伊德与玛莎结了婚，在8年中他们一共生了6个孩子。同时，弗洛伊德也成了丑闻的主角：跟妇女谈性是那个时代的禁忌，何况他还在书里说她们会享受性爱，而且还会有性幻想。由于性的观点，弗洛伊德长期生活在被人指责和反对的逆境中，但他仍顽强地在自己开创的精神分析领域中开拓、遨游，取得了辉煌的成就。

在60年的工作时间里，他除准备阶段外，还可以大体分为五个十年：

第一阶段（19世纪90年代）始见成效。弗洛伊德写了两部代表作，一部是1895年和布洛伊尔合著发表的《癔症研究》，这是他精神分析理论的奠基作和正式起点，书中对癔症的症状、病因作了初步、详细地分析和解说，提出了癔症的创伤理论。在病因中，除了经济因素外，特别强调情绪生活尤其是性欲的作用。另一部是同年发表的《科学心理学设计》，表现了他企图依据进化论、能量不灭定律，在脑生理学基础上构建心理学理论模式的早期设想。这是他思想的新转折点、精神分析学的雏形，是他的心理学体系的初始蓝图。

第二阶段（20世纪头10年）大见成效。弗洛伊德写了4部重要著作。《释梦》（1900）的写作与他父亲的去世有关，由于受到巨大震动，他开始给自己作精神分析，主要是研究自己的梦。弗洛伊德是一个心理决定论者，他认为人类的心理活动有着严格的因果关系，没有一件事是偶然的，梦也不例外，绝不是偶然形成的联想，而是欲望的满足。在睡眠时，超我的检查松懈，潜意识中的欲望绕过抵抗，并以伪装的方式，乘机闯入意识而形成梦，可见梦是对清醒时被压抑到潜意识中的欲

望的一种委婉表达。梦是通向潜意识的一条秘密通道。通过对梦的分析，可以窥见人的内部心理，探究其潜意识中的欲望和冲突。通过释梦可以治疗神经症。该书被认为是弗洛伊德精神分析学形成的标志。他还说，此书“包含了我既定要遇到的所有发现中最有价值的部分”。《释梦》是他最喜欢的两本书（另一本是《性学三论》）之一。目前，它被西方学者誉为“揭开人类心灵的奥秘”和“改变世界历史”的书籍。

1901年，弗洛伊德发表了《日常生活的精神病理学》，该文用动力心理学观点解释日常生活事件。它发掘潜意识的存在，了解潜意识的功能，揭示深层活动的奥秘，初步完成了潜意识理论的体系化。此间，他还发表了题为《诙谐及其与潜意识的关系》的论文。

1905年，弗洛伊德的“泛性论”最主要的代表作——《性学三论》公开发表，此书着重阐述精神分析的性理论观点：坚持性欲是一切人类成效的源泉；坚持性欲观念的扩展。第一次系统地探索了人类性欲发展的规律。有人称，这本书是弗洛伊德阐明人类性欲之本质与发展的主要文献。

1909年，美国著名心理学家、克拉克大学校长斯坦利·霍尔邀请弗洛伊德参加该校校庆，授予弗洛伊德名誉博士学位。弗洛伊德作了《精神分析五讲》的讲演，演讲稿以《精神分析的起源和发展》为题，于1910年在《美国心理学杂志》发表。此次美国之行，是他第一次获得国际上的承认。访问美国使他感到很有荣誉感。

第三阶段（20世纪10年代）初现分裂。在第二次国际精神分析大会上，弗洛伊德作了题为《精神分析法今后展望》的演讲，并正式建立国际精神分析学会。

第四阶段（20世纪20年代）成效显著。随着战争的结束，开始了弗洛伊德事业上的最后成熟和声誉更高的时期。他的医疗工作又兴旺起来，写作也更为勤奋；在学术上对自己的学说做了进一步的补充、修正，使精神分析由治疗方法发展成阐述人类动机和人格的理论。他从1920年到1925年发表的主要著作有《超越快乐原则》、《自我和本我》、《压抑、症状和焦虑》、《群众心理学和自我分析》等。这时，他的精神分析学说已影响了全世界。1920年以后，仅美国就出版了200多部论弗洛伊德精神分析的书。

在坎坷的生涯中，弗洛伊德养成了一天抽20支雪茄烟的怪癖。1923

年查出导致他死亡的疾病——颞癌，先后做了33次手术。

最后阶段（20世纪30年代）成效辉煌。弗洛伊德没有因为得了不治之症而停止自己的工作，相反，他比以前更加努力了，开始了事业上的顶峰期。从1930年到1939年，他的主要代表作有《文明及其缺憾》、《精神分析引论新编》，后者是理解他思想体系的关键性著作。他还发表了《为什么有战争？》《摩西与一神教》。《一个幻觉的未来》是他的宗教观的主要代表作。他去世的第二年，发表了《精神分析纲要》一书，这是他最后的一部作品。该书对精神分析理论作了全面而精辟的总结，具有独特的重要价值。书中阐述了本我、自我和超我相继发展而成的精神结构，具有根本性作用的生的本能和死的本能；阐述了精神疾病的早期根源及其精神分析治疗技术；揭示了精神世界与外部世界的关系。

弗洛伊德在文学方面也有很深的造诣，曾发表一系列对艺术家及作品中的人物进行精神分析的论文，如《戏剧中的精神变态人物》（1942）及其后发表的《达·芬奇对童年时代的一次回忆》、《陀思妥耶夫斯基与弑父者》及分析莎士比亚等名人作品的论著多篇。1930年，法兰克福市授予他歌德文学奖，以表彰他在开创文学研究新领域中的卓越贡献。后来，他又被选为英国皇家学会名誉会员。

弗洛伊德在七十寿辰之际，爱因斯坦等人都给他发来了贺电，作家茨威格则在报纸上发表了祝辞。这时，弗洛伊德已誉满全球。到他八十大寿之日，收到了诺贝尔奖获得者——法国著名作家罗曼·罗兰等191名作家、艺术家集体署名的礼状；连续6个星期，来自世界各地的心理学家及各界人士的贺电贺信如雪片般飞来。

1934年，具有犹太血统的精神分析家都逃离了德国。纳粹入侵了奥地利，弗洛伊德全家马上遭到纳粹党徒的迫害，他的女儿被捕，4个妹妹被杀。1938年，奥地利被并入德国版图，弗洛伊德在多方救助下才离开奥地利，逃到伦敦。

在伦敦，他还收到了各国朋友发来的祝贺。名流显赫纷至沓来，英国皇家学会请他在有牛顿、达尔文签名的纪念册上签名……

尽管弗洛伊德学说还存在方法论上的局限、理论上的某些错误，但他的学说对西方现代哲学和科学产生了巨大影响，这是毫无疑问的。有人认为，历史上没有几个人能像弗洛伊德那样对人类的思想产生如此重

大的影响，没有一个人类生存的领域不曾受到弗洛伊德思想的冲击。可以毫不夸大地说，精神分析学已发展成20世纪的主要社会思潮之一，构成了现代人文科学和社会科学赖以发展的重要思想支柱。

弗洛伊德终生从事著作和临床治疗。他的思想极为深刻，探讨问题时，往往引述历代文学、历史、医学、哲学、宗教等材料。他思维敏锐、分析精细、推断循回递进、构思步步趋入，揭示出人们心灵的底层，这也是他精神分析的内容极其丰富的根源。

1939年9月23日凌晨，83岁的弗洛伊德，这位犹太人的伟大儿子与世永别了。但这颗璀璨的巨星永远在人类文化的历史长河中放射光芒，世界人民不会忘记他！

5. 一个非常伟大的诗人——海涅

亨利希·海涅（1797—1856），出生在德国杜塞尔多夫一个犹太商人的家庭。他的父亲曾参过军，是一个不算成功的商人。母亲贝拉·冯·盖尔德聪慧热情，精通德、法、英3门语言，富有音乐天赋，热爱卢梭和歌德。父母对海涅的一生影响很大。

海涅，这位歌德以后德国诗坛最伟大的诗人，和拜伦、雨果一样，都是19世纪欧洲诗坛泰斗式的人物。他那朴素真挚、热爱生活，交织着芬芳和苦涩、愤怒和嘲讽的抒情诗，对社会上一切不合理现象进行抨击、讽刺的诗歌，直至今日仍在人类文化的宝库中闪烁着不灭的光辉。

父母按照犹太人的传统把他养大。他先是被送进犹太儿童学校，在那里学习了《圣经》。随后，他又被送进一所天主教学校读书，但是他对宗教并不感兴趣。这时他爱读《堂·吉珂德》，常常为主人公英雄主义的遭灾受难而哭泣。他也喜欢《格列佛游记》。成年后回首童年时，他说：“苹果酱面包是我那时的嗜好，现在则是爱情、真理、自由和蟹羹。”

海涅小时候性格怪异，显示出一种神经质的特点，他不能忍受任何噪音，哪怕是响亮的钢琴声和人们的高声谈话。他厌恶烟草的气味。他不喜欢音乐和舞蹈。但是他热爱诗歌，从15岁起就开始写诗。在《两个近卫兵》一诗中，他以近卫兵的口吻表达了自己对拿破仑的崇敬和热爱：“那时我的国王骑马从我的墓上走过，/而明亮的刀光闪烁并嘎嘎

作响；/那时我将武装到牙齿从墓里起来，/为我的国王急赴战场！”

16岁时，海涅有了自己的初恋。他的初恋姑娘名叫约瑟芬，与他同龄，是一个行刑吏的长女，她苍白美丽，有一头红发。她唤起了海涅对民间诗歌的兴趣，使他第一次发现其中蕴含的丰富奇特的美，对他以后的文学创作产生了很大影响。

海涅的父母一直希望他能成为一个商人，因而先将他送到杜塞尔多夫的一所商业学校，接着又送他到法兰克福的一个银行家那里，然后再送他去汉堡的商行。1818年，海涅在叔父萨洛蒙·海涅——一个大银行家的帮助下，成立了一家商行，名叫亨利·海涅公司，经营纺织品，但不到一年就停业了。很明显，他没有经商的才能。不过，就在这时，他遇见了叔叔的三女儿阿玛莉，她在他的心中激起了无比强烈的爱恋，使他“用‘紫罗兰的眼睛’、‘百合花的手’这样的词句来描绘她，并为她写下了大量的情诗。然而她没有爱上他，而且在3年后和一个庄园主结了婚。失恋的打击，使他这时的诗中充满了痛苦和嘲讽。这些甜美和苦涩的诗，后来都收在《青春的烦恼》里面。

1819年，靠叔父的帮助，海涅进入波恩大学学习法律。这时的他中等身材，有一头红褐色的头发，一个希腊式的鼻子和一双蓝眼睛，经常抿着的嘴唇，有时会露出嘲讽的微笑，一双白皙的手显得非常优雅和高贵。他经常穿着丝绒上装，仪表考究地听人讲《日尔曼志》和《尼伯龙根之歌》。也是在这时，他遇见了德国浪漫派的领袖奥古斯特·威廉·史雷格尔，这位气度高贵的学者使他对浪漫派有了真正意义上的了解。这一时期，他还与拜伦产生了强烈的共鸣。

1820年，海涅转到阿廷根大学，半年以后因与人打架而被迫退学。1821年，他来到柏林，在黑格尔的指导下进行哲学研究，这位哲学领域的巨人对海涅心灵的发展起了很大作用。此外，哲学家斯宾诺莎和沃尔夫、语言学家鲍普、法学家爱德华·冈斯也对他产生了一定的影响。这一时期，他还写了两部剧作《阿尔曼梭》和《威廉·拉特克利夫》以及一本诗集《抒情插曲》，但都没有成功。

1823年，海涅又回到阿廷根大学继续学习，两年后获得法学博士学位。为了获得经济保障，他接受了基督教的洗礼。这时，他从德国诗人威廉·缪勒那里汲取了很多营养，比如如何从古老的民歌形式中去形成新的形式，如何使用韵律等，并由此而形成了自己独特的简洁凝练的风

格。1824年10月2日，他带着诗作去魏玛访问歌德。75岁的歌德对他很冷淡，使他很不愉快，但他终生都没有减少对歌德的崇敬和热爱。

此后的一个时期，海涅从旅行中汲取灵感，创作出了3部诗集和4部游记。诗集有《还乡集》（1824）、《哈尔茨山游记插曲》（1824）和《北海集》（1826）。第一本是他回汉堡，睹物伤情写出的作品，其中也有一些带民间传说性质的动人诗歌。这时，他认识了阿玛莉的妹妹苔莱莎，这位美丽的少女重新燃起了他的激情，使他赞美迷恋并难以自拔。但是5年后她还是嫁给了一位法学博士，使他第二次受到心灵的创伤。在《哈尔茨山游记插曲》中，海涅描绘了山区农舍的优美画面和安静的氛围。《北海集》则是海涅在诺得奈岛第一次见到大海而发出的热情的赞美。他成为第一个在德国诗歌领域吟咏大海的诗人。他描绘了大海的宁静和狂暴、海滩和船帆、沙鸥和游人，展现出一幅辽阔的画面。1827年，他将这3本诗集和以前出过的两本诗集合在一起出版，称为《歌集》。这一次他获得了成功，使他作为诗人的地位真正确立了起来。

这一时期海涅写的4部《旅行札记》描述了德国、意大利和英国的风土人情及社会现状，还用回忆的笔调颂扬了拿破仑，因而受到普鲁士政府的查禁。

1830年，法国七月革命爆发，海涅欢欣鼓舞，然而第二年，他就被迫流亡巴黎。在那里，他和巴尔扎克、乔治·桑、肖邦以及圣西门主义者都有很多来往。他写了大量的文艺批评，致力于沟通德、法两国人民之间的精神交流和文化交流，其中最有名的是《论浪漫派》和《论德国宗教和哲学的历史》。前者批评了消极浪漫主义作家的落后一面，提出文学必须与生活相结合；后者对德国历史上宗教和哲学的著名人物逐一作了评价，在评价黑格尔时，既批判了其不足，又指出了其中的积极因素。恩格斯称赞他“观察透彻、思想深邃”。

1841年，海涅创作了风格绮丽的长诗《阿塔·特洛尔》。这是一部蕴含着幻想的精灵和智慧的作品。这一时期，海涅与法国姑娘埃莉赛特结了婚。此后，他创作了一些优秀的政治诗歌，走出了个人抒情的圈子，表达了推翻旧制度的强烈决心。他的这些诗篇讽刺辛辣、节奏有力、文字朴素、人物生动。反映1844年纺织工厂起义的《西里西亚纺织工厂》，被恩格斯评价为“最有力的诗歌之一”，诗中歌颂了劳动者的革命精神。关于革命精神，海涅曾对朋友迈斯纳说：“新生的东

西应该用不朽的讥笑来诅咒那一切卑劣的、衰败的、无聊的、虚伪的和可笑的东西。我是天生能够感觉崇高的，赞美伟大的，颂扬生气勃勃的一切的。”

值得大书一笔的是海涅与马克思的交往，他们彼此欣赏并相互影响。1843年12月下旬，46岁的海涅与25岁的马克思一见如故，此后便几乎天天在一起谈话，推敲诗句。1844年2月，在马克思担任主编之一的《德法年鉴》上，海涅发表了讽刺诗《国王路德维希赞歌》。同年9月21日，在给马克思的一封信中，海涅写道：“请您原谅我这胡乱的涂抹……但是我们彼此了解，本来用不着多少文字的表达！”第二年初，马克思被驱逐出法国，临行前他写信给海涅：“在我要离别的人们中间，同海涅离别对我来说是最难受的，我很想把你一起带走。”

1844年，海涅写出他最出色的长诗《德国，一个冬天的童话》。全诗共27章，以冬天象征死气沉沉的德国，通过童话般的幻想，讽刺了德国旧制度和一切不合理现象，讽刺锋芒指向了普鲁士王国的反动政权，所谓反政府的自由主义派别和资产阶级庸俗的市侩。诗中也表达了对未来的希望和信心。这首长诗充满了夸张的讽刺、离奇的比喻、民间传说和个人幻想，体现了海涅独有的艺术风格。马克思对此给予了高度评价：“我们曾经那样喜爱的诗人如今又充满青春的活力……新思想的力量把海涅从他那忧郁的睡眠中唤醒了，他全身甲冑登上了舞台，高高地挥动新的旗帜，作为一个‘精干的鼓手’擂动战鼓，呐喊前进。”在此之后，马克思还多次引用海涅的诗句，作为斗争的武器。

1847年，海涅患了严重的脊椎病，起先是双眼麻痹，接着是双腿麻痹，第二年就卧床不起，直到死去。病痛无时无刻不在折磨着他，但他还是创作了一部叙事诗集《罗曼采罗》（1851），包括《史诗》、《悲歌》、《希伯来调》三部分；一部抒情诗集《最后的诗》（1854）。对此，丹麦著名文学批评家勃兰兑斯这样写道：“海涅是拜伦的伟大继承者。为自由而斗争的讽刺之剑从拜伦的手中脱落下来不过几年，就被海涅又擎起来了。他以同样娴熟的技巧和力量用了它整整一生，而且在最后8年，这把剑的使用者竟是一个身罹重病的人。……那些在病榻上写就的诗歌是最真实、最勇敢、最辛辣和最光彩夺目的。……也许从没有一个创作的精灵表现出过如此巨大的勇敢、如此巨大的毅力和如此巨大的忍受超人痛苦的耐力。……一个人全身瘫痪……同时却在创作，在讥

讽，在嬉笑怒骂，让精神围着地球在优美而深沉的梦境里遨游，这确实是伟大的。”

关于海涅的性格，值得一提的是，在瘫痪并失明的8年间，他从来没有让他的母亲知道他的病痛，在写信时他总是调子欢快，并使她相信他让人代笔只不过因为他的眼睛有点小毛病，很快就会好起来。

在他生命的最后一年，一位名叫尤尔莱·赛尔顿的美丽姑娘给了他精神上的慰藉。与过去那些浸满单相思痛苦的诗相比，他第一次写出了深沉的情爱和相互的关怀：“我们没有言语，但我的心 / 却感觉到你在缄默中所沉思的一切……”

1856年2月17日，不到60岁的海涅安详地离开了人世。同时代人评价他：“海涅在他内心里忍受了从他的理想产生的伟大文学的一切艰难。”的确，他的一生并不安稳，也不能说有多幸福，但是他用自己全部的文学作品向世界奉献出了自身独特的精神价值，这是其他任何人都无法代替的。

海涅是一位伟大的诗人，也是一位自由的战士，终其一生，他都在为自己的理想奋斗不已。在1826年他就写道：“我不知道，我是否值得人们用桂冠来装饰我的棺槨。我所非常喜爱的诗歌，一直只是我用于神圣目的的神圣玩具，或者说圣洁的工具……但是，你们应当在我的棺槨上放一把剑，因为我是人类解放战争中的一名勇敢的战士。”

海涅那铿锵作响、烈焰飞腾的战斗诗句，在一个半世纪后的今天，仍在我们耳边鸣响，鼓舞我们为实现人类美好的理想而不懈地奋斗！

6. “经济学家的经济学家”——萨缪尔森

在当代西方经济学界，美国犹太经济学家萨缪尔森的名字被广为传颂。迄今，就享有的地位和博得的赞誉而言，在这个领域，尚没有能够与他媲美的第二人。美国学者把第二次世界大战后的年代称为经济学的“萨缪尔森时代”。他的名字理所当然地排在美国诺贝尔经济学奖获奖者的首席位置。同时，他也是犹太人的一大骄傲。

1915年，保罗·安东尼·萨缪尔森出生于美国印第安纳州的加里市。他从小就比别的孩子智商高，16岁就被芝加哥大学破格招收入学。20岁他从该大学毕业同时入美国哈佛大学攻读研究生，1936年（21岁）

| 360 | 塔木德智慧全集

获哈佛大学硕士学位。1941年，他刚满26岁便以优异成绩获得了哲学博士学位。正是在哈佛大学这所著名的高等学府里，萨缪尔森接受了5年纯粹正统的经济学教育。1941年以后，他一直担任麻省理工学院的经济学家教师，年仅32岁就被聘为教授，并一直在那里教授经济学。此外，他还历任美国全国物资计划局顾问（1941-1943）、战时生产局顾问（1945年）、美国总统经济顾问委员会委员以及肯尼迪总统顾问，并且是1961年呈交肯尼迪总统的那份特别工作小组报告《美国经济况》的作者。他不但在经济学上出类拔萃，而且文笔也很好。多年来，他还是《新闻周刊》的定期撰稿人。在学术界，他先后担任美国经济计量学会会长（1951-1953）、美国经济学会会长（1961）以及国际经济学会会长（1965-1968）等重要职务。

萨缪尔森早在读研究生时就已初露锋芒。他23岁时发表的学术论文《评消费者行为纯理论》，就曾在世界上产生很大影响。在这篇文章中，他论证了西方经济学中著名的需求曲线能够从市场中可观察到的购买所“显示”的偏好推导出来，而不必再乞求于边际效用理论或无差异曲线。正由于他在大学期间将数学和物理学得很好，使他有可能对当代西方经济学独到地开创出新的研究方法，而且利用这种新方法掀起冲击经济学的一个新浪潮——数学革命，并在这场革命中起了决定作用。他揭示了可以为各个经济学领域提供共同基础的数学方法体系，并把经济分析提高到一个新的划时代水平。正因为如此，西方经济学界认为，他是一个以科学家身份出现的经济学家，并给当代西方经济学带来了非常广泛而深刻的觉醒。这是对他的一个评价。

早在1948年，33岁的他就出版了内容丰富且又深入浅出的《经济学》教科书。10年后，他与罗伯特·多夫曼、罗伯特·索洛合著的《线性规划与经济分析》，在传播数学最优化技术方面曾起过决定性作用。它成功地把价格理论、线性规划和增长理论巧妙地结合起来。此后，他的300多篇有独到见解的学术论文陆续问世。他被认为是西方经济学界最高产的经济学家之一。在过去将近半个世纪的长时间里，他几乎平均每一个月就有一篇学术论文问世。这些高水平的论著，确立了他在西方经济学界的崇高地位，也给世界留下了一笔宝贵的财富。

萨缪尔森一生中享有很高的荣誉并获得了许多大奖。早在青年时代，他就曾获美国经济协会的约翰·贝茨·克拉克奖（1947），这是当

时专为40岁以下的年轻经济学家最杰出著作设立的大奖。1970年，他又同时获阿·爱因斯坦奖、诺贝尔经济学奖两项大奖。特别是他作为美国第一个获得诺贝尔经济学奖的人，尤为引人注目。他的大量著作，业已涉及当代西方经济理论的一切主要领域，而且对经济学界有相当重要的影响。特别是他那运用多种数学工具分析静态均衡与动态过程的分析方法、关于静态条件下和动态条件下一般均衡的稳定条件的论述、关于乘数和加速数的相互作用的论述、关于经济增长的理论分析、关于“社会福利函数”的论述，以及他对比较成本理论的“赫克雪尔—俄林定理”的补充，是一般科学家所不能想到的，并且都是很有建树的。此外，人们普遍认为，他的《经济学》教科书，对于凯恩斯主义宏观经济学和传统的微观经济学在世界范围内的广泛传播起了很大作用。难能可贵的是，他在巨大成功和荣誉面前从未止步，几十年如一日，一直在从事自己的事业，为人类作着重要贡献。

他的代表性著作有《经济分析基础》、《经济学》、《线性规划与经济分析》（与人合著）、《萨缪尔森科学论文集》等，都是世界很有声望的代表作品。

最让萨缪尔森为之骄傲的是他的——被西方奉为“经典之作”。他本人对这篇论文也极为珍爱。该文问世不久，就获得了哈佛大学的戴维·A·韦尔斯奖的殊荣。此后，这篇著作中所论述的经济学的数学基础方面，一直被认为是经典性的论述和现代西方经济学发展史上的重要里程碑之一。《经济分析基础》的目的核心，就是要清除在经济分析中长期存在的那些由于阐述含糊和在应用上毫无意义的论述而产生的错谬。实际上，萨缪尔森的“数学革命”几乎冲击了过去的一切。此后，英、美两国的大学本科和研究生教育，也渐渐强调把微积分和线性代数知识作为理解宏观经济理论和微观经济理论的前提条件。这种不同学科知识相互渗透作用的影响是很深远的。目前西方这一代教授和经济专家，都受过诸如萨缪尔森这样的数学革命发动者的教育，从而也导致他们自己在教学和科学研究中学会使用数学语言。这就是萨缪尔森对西方教育的影响。此后，每个进入经济学界的新人也都显示出越来越高明的数学（和统计学）技巧，在整个经济学界提高了运用数学方法的一般水平。这就是萨缪尔森的功劳。

由于萨缪尔森第一次把经济学的动态方法和静态方法统一起来，他

被称为“经济学界的爱因斯坦”。他的学识和思想非常杰出。

首先，萨缪尔森对西方经济学中各流派系的知识了解得很透彻，并且创造性地发展了这些理论。他对当代西方经济学拥有百科全书式的丰富知识和深刻理解，因而被公认为是一位学术造诣精湛的学者。他毫无保留地把自己生命的每一分钟都献给了这门艰深的学问。更重要的是，他很善于创造性地运用这些知识，他还主张学以致用，不断发展这些理论。他藐视那些非科学的所谓“创见”，这也可以说明为什么他的某些著作表现出他更像一个卓越的阐释者，而不是创造性的思想家。他更多的是在阐释别人的理论时，表现出自己的研究成果的价值对原有理论的创造性改进与发展，讲明自己的这个理论的核心作用。此外，萨缪尔森的这种品质，还表现在他对待知识的坦率度上，这也是他颇受人们推崇的品质。萨缪尔森还是大家公认的坦率君子。在许多场合，他曾慷慨地承认自己研究方法上的错误。例如，在那场迄今为止鲜为人知的两个“剑桥”之间关于计量、资本理论的争论中，萨缪尔森就曾承认自己原来的观点是错误的。他的这种坦率态度，在学术界赢得了高度评价。

其次，萨缪尔森把经济学作为资产阶级科学，特别是在弄清“混合的”资本主义经济行为方面取得了巨大成就。在他看来，首先要弄清个人对于价格、市场与政府干预之间的关系。他的《经济学》教科书集中体现了这种方法，并取得了巨大成功。当然，这本书有一点不完善的地方就是它没有包括对社会主义经济的分析，因为萨缪尔森认为，原“苏联型”经济在其运行中并不涉及经济利益，因为它实际上没有西方的那种市场、价格这类资本主义特有的现象。此外，该书在理论上还实现了所谓“新古典综合”，解决了西方经济学家长期以来对旧的新古典微观经济学和新的凯恩斯主义宏观经济学之间裂痕的担心。这是他的又一大创新。这种理论的直接感召，也促使《经济学》一书取得成功。萨缪尔森的《经济学》教科书的成功，使它成为当代经济学的最热门书籍，在全世界范围内用12种以上的文字出版，销售了100万册以上，各种文字的译本在不同经济制度的国家里广为流传，并引起了全世界经济学家的浓厚兴趣，甚至在原苏联也可以找到俄译本。它的发行量在西方经济学的整个历史中创造了最高纪录。当然，他在《经济学》教科书中所表现出的学术立场和理论方法，也受到了两卷本的《反萨缪尔森论》的批评，认为它在理论方法上存在矛盾。

最后，百分比原理又是他的一大贡献。萨缪尔森的一个最富有雄心的事业，就是要试图运用登月火箭飞行中所运用的那种最佳控制技术来得出生产的时间轨迹，以满足通常微观经济的效率技术，以及用来得出消费的时间轨迹，以使每个人消费率在持续时间内达到最大这个意义上是最佳的。在解决持续最佳增长的数学难题过程中，萨缪尔森在自己的学术论文中还经常提出一些有趣的假设：假如计划从洛杉矶开始做一次沿西海岸的旅行，将尽量利用高速公路并选择最佳路线跑完全程。他认为，类似的做法原则上也可运用于制定经济最佳增长政策。萨缪尔森说：“为了最有效地使一个国家得到发展，在一定的条件下，它应当迅速地向最大的平衡增长结构推进，以便飞快地前进。要尽快朝高速公路驶去，然后在20年计划的终点时，再离开这条道路朝最终目标进发。”在经济政策上，他主张用财政金融政策调节总需求，目的是为了实践他的这个“最大化原理”。为了促进经济增长，萨缪尔森同时提出了他的“收入政策”和“人力政策”。这里值得重视的是，他在强调国家加强干预经济的同时，也十分重视市场调节和价格机制的作用，重新强调了亚当·斯密所说的“看不见的手”的作用。

看过他文章的人都知道，他对于那些容易引起争论的领域奉行“中庸之道”。他在市场与官僚政治、私人部门经济活动与公共部门活动，以及经济学领域凯恩斯主义与货币主义之间，极力避免采取极端的立场。因此，各派人物都喜欢接受他，并被认为是持温和主义政治观点的经济学家中最完美的典型代表。在他的一生中，他很少有敌对着，他仅有的少数几个“敌人”，最多只能说他是“智力体操家”或“经济学中的帕格尼尼”。在经济学信仰变化莫测的大动荡中，他始终站在自己认为是科学、公正的立场上。在受到激进的右翼和左翼经济学家挑战时，他也毫不放弃自己的观点，仍固守自己的这一原则。对于那些已经引起争论的问题，他完全可以不带赞成或憎恶的感情色彩去阐述它。他总是回避对经济政策中的争论问题作“裁判”。他把经济学领域那些易于引起争论的、主观的、涉及规范的辩论的领域，和以科学的客观性为基础的那些领域严格区别开来。因为他除了“科学家”这一称号以外，不愿被人们再看做什么其他任何角色。正因为如此，那个从前被人们视为鲁莽的“年轻冒失鬼”的萨缪尔森，现在已被大多数人看做是经济学界的顶梁柱和现代主流派经济学的主要建筑师了。

7. 音乐大师——梅纽因

当代著名小提琴大师梅纽因，在半个多世纪以来，把自己的全部生命都献给了音乐。他的名声在各大洲几代人之间传播。

1916年4月22日，耶胡迪·梅纽因出生于美国纽约。他的父母都是犹太人，并以出身于犹太家庭而自豪，因而给孩子起名“耶胡迪”（“犹太人”的意思）。梅纽因从小就对音乐有强烈的兴趣。他曾在回忆录中写道：“那时，音乐是我的一切，我经常会为每个旋律夜复一夜地伤心流泪，甚至在睡着的时候。”

梅纽因1岁左右时，他的父母决定举家迁居旧金山。4岁开始，父母就把他送到西格蒙德·安克尔那里学习小提琴。而梅纽因也表现出了强大的音乐天赋，1921年10月26日，刚刚学习了6个月小提琴的梅纽因，就已在费尔基特大酒店举办的学生演奏会上登台演奏。接着，他又师从旧金山交响乐团首席小提琴家路易斯·珀辛格，进步神速。7岁时，他已经能与旧金山交响乐团一起，在9000名听众面前演奏门德尔松的小提琴协奏曲，而他的听众对他的音乐为之倾倒，梅纽因因此被称为“神童”。

1926年，梅纽因慕名去巴黎向当时公认的世界级小提琴大师乔治·艾涅斯库和阿道尔夫·布希求教，艾涅斯库听了梅纽因的演奏后，怀着兴奋和喜爱的心情提出免费给他上课。梅纽因后来每谈及此段学习，总是以非常激动的心情回顾艾涅斯库对自己的深刻影响。出于对恩师的感激，在梅纽因家中的壁炉上，一直放着两张这个时期的照片，其中一张是艾涅斯库，上面写着：“送给我年轻的老朋友”。一年之后，梅纽因返回纽约，这个11岁的小提琴家和纽约爱乐乐团一起在著名的卡耐基音乐厅成功地演奏了贝多芬的小提琴协奏曲，由于演出的成功，所有的乐队队员都兴奋地流下了眼泪，就连音乐评论家们也惊讶得呆若木鸡。同年，梅纽因在巴黎演奏了巴赫、贝多芬和勃拉姆斯的协奏曲，这是他初次在欧洲登台献艺，不久即名噪欧美。

1929年，梅纽因来到柏林，演奏了贝多芬和勃拉姆斯的小提琴协奏曲。这次演出的成功程度超出了人们的意料：听众向他热烈欢呼长达45分钟之久，警察几乎制止不了街头的人群；在奥古斯特大厅演出时，街头的听众想挤进大厅，砸碎了20多扇窗户。音乐评论家对他的演出只说

出4个字：“异常惊人”。

1931年，梅纽因在巴黎音乐学院的小提琴竞赛会上荣获头奖；同年11月14日，为了庆祝莱比锡的格文特洪乐团创建150周年，他与该乐团一起演奏了门德尔松的小提琴协奏曲。一曲奏毕，听众欣喜若狂，强烈要求再奏一曲，于是又重新演奏了一遍。这是该乐团历史上从来没有过的。

1935年，梅纽因举行了一次环球一周的旅行演出，在十几个国家的60多个城市举行了公演，所到之处无不引起强烈的轰动。这次旅行演出后，梅纽因一度退出舞台生活，隐居乡间达18个月之久。按他本人的说法：“采取这一决定是为了自我检查和认清本行艺术的实质，认清小提琴和自己的一切……”在此期间，19岁的梅纽因对小提琴演奏规律以及对拉琴有影响的其他诸种因素，进行了悉心钻研，从此技艺更蒸蒸日上。风格的纯净和阐释的深邃，成为他的演奏特征。

1937年末，梅纽因重返舞台。他的演出曲目中又增加了新发现的舒曼的《D小调小提琴协奏曲》和莫扎特的《C大调小提琴协奏曲》。他在第二次世界大战期间，从阿留申群岛到加勒比海所有的兵营，然后又顺着大西洋另一面，做了500场左右的巡回演出，用他的音乐来向人们表明自己对反法西斯力量的支持。

1943年，梅纽因与匈牙利作曲家贝拉·巴托克相识，并约请巴托克创作一首小提琴独奏奏鸣曲。后来，这首著名的小提琴曲成为梅纽因最拿手的曲目之一。

50年代后期，梅纽因的职业病又开始发作，右手剧痛。但他经过艰苦的努力，终于克服了这一致命打击，重新出现在舞台上。由于经常的严格练习，他的琴技始终保持在很高的水准上。他曾说过：“我每天都练琴，以使自己的技巧更加纯熟，这一工作永无止境。如果我有一个月没有练琴，那就要花费一个月，或更多的时间，来补偿失去的光阴。”

梅纽因演奏的主要是古典的大型作品，尤其在解释巴赫的奏鸣曲方面有独到之处，是任何人也比不了的。他的演奏有自己独特的风格：一种内心深明哲理的气质，力求理解和挖掘音乐深处蕴藏着的内在精神。

梅纽因从1959年起久居英国。此后，他除了在世界各地旅行演出外，每年都要在英国和瑞士安排梅纽因音乐季，由他担任指挥。他还在英国创办了梅纽因音乐学校，专门培养和训练来自世界各国的6~11岁的

天才儿童。

梅纽因是一位享有多种荣誉的音乐家。从1969年起，他3次连任联合国教科文组织国际音乐理事会主席。英国的牛津大学、剑桥大学等授予他11个荣誉学位。他是165个组织和委员会的成员。在妻子狄安娜的陪同与帮助下，他广泛、忠实地执行着自己的“艺术女神”的旨意，在国际范围内进行演奏、指挥、教学、录制唱片、组织音乐节、参加比赛的评判、旅行、讲学、写作、广播、拍电影，以及从事救济工作与慈善事业。他十分慷慨地为这些事业花费了巨大精力。英国广播公司为了庆祝他的六十诞辰，专门摄制了一部为时一个小时的梅纽因生活影片。法国也拍摄了一部关于梅纽因的影片《光之路》，在欧美广为放映。

梅纽因身穿礼服出现在音乐会舞台上的样子，是成千上万的各国观众所熟悉的。而生活中的他则是一位非常从容、谦和的人，讲话时很少运用手势，具有一种坦率的幽默感。他的语调十分柔和，富有音乐的韵律和节奏。他很注意用词，但是丝毫没有做作的感觉。他的每一种感情、每一缕思想、每一个身体动作，都是来自平静的内心。梅纽因的外表很健壮，但完全没有盛气凌人的架势。

梅纽因每年演出的收入达到10万美元以上，但是他大都捐助给慈善事业或转赠给他合作过的乐队，作为队员的退休基金。在他看来，“金钱会使某些人产生错误的权力感，他们错误地认为，金钱能使鬼推磨。然而，不论你多么有钱，你也支配不了艺术和爱情”。他经常收到从世界各地寄来的信和馈赠礼品，表示对他的谢意。他收到的勋章足以装满一个箱子。

1979年，梅纽因应邀到中国演出讲学，并受聘为中央音乐学院名誉教授。在中国访问期间，他与中央乐团合作演奏了巴赫、莫扎特、贝多芬、勃拉姆斯等人的小提琴协奏曲，深受我国听众的欢迎。他在中央音乐学院参观和讲学时，听过一些中国学生的小提琴演奏后，深有感触地说：“从现在起再过20年，最伟大的小提琴家将是中国人。”

1980年，梅纽因精心挑选了上海音乐学院附小的学生金力进入梅纽因学校学习4年。1985年10月，他又邀请金力在庆祝联合国成立40周年的音乐会上，与他本人共同演奏了巴赫的双提琴协奏曲。梅纽因对中国学生的提携奖掖，关怀备至，表现了他对中国人民的深厚友谊。这种友谊也来自于他对中国传统文化的热爱。梅纽因周游世界时，随身携带的

物品除了两个破旧的手提箱外，就是一个装有两把价值15万美元的斯特拉第瓦里制作的小提琴的大型琴盒，琴盒里经常装有一本中国古代哲学家李聃的著作《老子》，显示出他对中国古代哲学的浓厚兴趣。

梅纽因远不止是一位音乐家，甚至远不止是一位音乐世界的大使，他是一位极为难得的、十分高尚的人。

8. 绘画“另类”大师——毕加索

在1973年4月8日下午，传来一个让全世界沉痛的消息：一代大师毕加索逝世了。继法国电视台报道后，全世界的电视台都对此作了报道。

毕加索被称为“20世纪最伟大的艺术家”，在画完最后一张画《带剑的男人》之后，他和他最热爱艺术以及他喜欢的生活、人民永别了。各国的新闻记者如潮水一般涌到穆甘寓所紧闭的大门前。一队警察从大客车里跳下来赶到现场，拦住了目瞪口呆的吊唁者。老园丁站在围墙里面，泣不成声地对着来人，手执扩音器，诉说着前一天傍晚他在花园里与主人最后一面的情景。听者无不心情沉痛，不能自己。

毕加索身后留下的那些作品，足以说明他在世界造型艺术史上的特殊地位。那些都是他的天才和勤奋所铸就的。他的生前密友、画家布甸曾经说过：“从现在开始，往前数几个世纪，都将只有毕加索一个人堪称为伟大的画家。”

1881年10月25日，帕勃洛·路易斯·毕加索出生于西班牙的港口城市马拉加。他的父亲是该市艺术学校美术教师，后兼任市博物馆馆长；母亲是有犹太血统的意大利移民。毕加索那炯炯有神的眼睛、蓬勃旺盛的精力，可以找到母系遗传的基因；他全名中的“毕加索”就是取自母亲的姓。

不过，他的父亲并没有给毕加索带来什么很好的影响。他的父亲显得多愁善感，甚至有点神经质，毕加索认为父亲很神秘，对其有些许恐惧之感。

其实，真实的父亲并不是这样的人，毕加索看到的只是表面现象。等长大了一些之后，毕加索才发现，父亲远不是那种冷面无情的人，他很关心儿子的成长。父亲常带毕加索到自己的画室看自己作画和作品，细心地教导他。父亲严格的现实主义画风曾给走上艺术道路的毕加索以

重要影响。但是，毕加索一点也不喜欢刻板的课堂学习方式，他喜欢他自己的方式。在学校里，他感兴趣的只是自己手里捧着的鸽子。在他的作业本里，父亲和老师见到的常常是各种各样的画。后来，他索性不去上学了，除非允许他在教室里把手捧的鸽子当标本画画。

后来的一件事情改变了毕加索，他的父亲当了省立美术学院教授，于是，他被父亲送进工艺学校。虽然他还是不想读书，整日沉迷于绘画中，但是他的绘画水平却在迅速提高。

当时学校里的艺术教育使毕加索无法忍受，完全是“学院派”那一套，思想上保守、复古，艺术上恪守死板的规则，追求所谓“细节真实”，扼杀个性和想象力。

他决定按照自己的爱好和风格画画，不去学习那些古板的美术教育。这一时期，在毕加索的一幅户外绘画习作中，就流露出某种强调光与色的效果的印象主义特征。在一些习作画（如《两位老人》等）中，还看得出后来为毕加索一生所坚持的艺术和生活的血肉联系以及他对下层劳动人民的深厚同情，他把他的画和他热爱的人民紧密地联系在了一起。

1895年是毕加索的艺术生活中具有特殊意义的一年，父亲决定让儿子接过自己的笔。他把自己画油画的笔交给了儿子，从此，毕加索便开始继承父亲的事业。

而当时，他只有14岁。毕加索后来在回忆录中深情地写道：“爸爸把笔和刷交给我，从此他再也不画了。”话里包含着因自己的绘画才能得到父亲的肯定而感到的自豪，也包含着重任在肩对自己的鞭策。父亲对他的影响是深远的，同样也是伟大的。

毕加索的父亲也许没有想到，他并不想在艺术上重复父辈循规蹈矩的老路。父亲惊异地发现，儿子已经远远地甩开了他那一套传统画法，也远远地甩开了他同时代的所有名师的风格，大踏步地走进了自己开辟的崭新的艺术天地，一个新的艺术派别即将诞生。

这时，西班牙的政治、经济、文化中心巴塞罗那正风行着现代主义的浪潮，毕加索一家迁到了那里。现代主义在19世纪70年代起源于法国，在当时非常地受崇拜。这种艺术认为物体并无固定色彩，所谓色彩不过是光波在物体表面颤动程度不同的产物，因此，应根据太阳光所呈现的7种色相去表现对象的整体感和气氛。现代主义还鼓吹艺术通过感官

刺激信号去联想和暗示“彼暗世界”的主张。这一切，都给毕加索以新奇感。他观察、学习并思索着，但并没有简单地模仿。这个时候的他已开始形成自己的风格。

“不论在任何事情上，都要与众不同。”这就是他的作画态度，他的绘画技巧更成熟了。16岁时，毕加索已在大型展览会上展出了自己的三种作品，都非常的有影响。其中的《科学与仁慈》，就用印象主义的光色技巧体现出深刻的人道主义精神，成为他的早期名作之一。

1897年秋天，毕加索考入首都马德里的斐尔南美术学院，开始了他的第一次离家独居的生活。就在这个时候，由于《科学与仁慈》的获奖，毕加索的名字已被一些知名画家所注意。当他18岁从马德里的学校返回巴塞罗那时，在家人的眼里，他已是一个成熟的青年画家了。当时，毕加索参加了巴塞罗那一些青年人组成的文艺沙龙“四只猪咖啡馆”的活动。就在此时，他萌生了离开西班牙的念头。

1900年，刚刚20岁的毕加索来到巴黎。他先是被印象派五光十色的作品所吸引，接着感受到“新艺术派”反叛学院派传统、追求艺术创新的强烈气氛，但同时也与“新艺术派”的颓废意识保持距离。在他的内心，他已决意走出一条独立的创作道路，创造出自己的“学派”。

这时，年轻的毕加索已与画商搭上了线，他的那些将要传世的作品开始标价出售了，这也给他带来了经济收入。

1901年，毕加索终于下定决心在伏拉德画廊举行个人的首次画展。结果，他那些反映下层人民生活的画（《穿蓝衣的女人》等）一幅也卖不出去。

这个时候，他遭受了冷遇，但他没有因此而退缩，相反，他坚持自己的思想和风格，把眼光更集中地注视下层社会的人们，继续作画去反映他们的生活和不幸运运。

这个时期的作品里，毕加索已经有了自己对艺术的态度。在作品中，毕加索多用蓝色和其他暗色，线条僵直，人物多缺乏表情，虚弱瘦小干枯，给人以病态的感觉。这并非画家的故意杜撰，而是时代与社会病态的艺术化。而毕加索艺术生涯中的这一时期，被称为“蓝色时期”，即从1901年到1904年。主要作品有《生活》、《卖艺人一家及猴子》、《熨衣服的女人》、《穷人的进餐》、《杂技演员与青年丑角》等。

这3年中，他往来奔波于巴黎与巴塞罗那之间，非常艰难地开辟着

自己的艺术天地。他在西班牙举行的又一次画展，进一步扩大了他的影响。一些艺术家前来与他探讨艺术方法和艺术的使命问题，这些都使他受益匪浅。

他开始与著名立体未来主义诗人阿彼利奈尔结识。此时他的生活却陷入困窘，穷得连取暖用的燃料都买不起，寒夜里冻得受不了，只得把一年所作的水彩画都烧了取暖。就在这艰苦的岁月里，毕加索结识了他的第一个女友奥利维尔。

这位犹太家庭出身的女郎，帮助了正处于非常困难时期的毕加索，给毕加索带来了温暖和欢乐。正是由于奥利维尔的同情、友情与爱情，使毕加索振作起精神，以明朗欢快的心情画出了《演员》。在这幅画里，他所用的蓝色与其他暗色已见减少，增加了给人以清新畅快感觉的玫瑰色和粉红色。这一特色在《坐着的裸女》这幅画中显示得更加充分，成为毕加索的创作从色调灰暗的“蓝色时期”转向色调明快清新的新时期“玫瑰色时期”的重要标志。

1906年以后，毕加索得到了广泛的承认，他的作品的售价上升了，画商伏拉德愿出2000法郎购买他的一幅画。生活有了明显的好转后，他携带奥列维尔回西班牙度了4个月假期。

20世纪最初几年，艺术画坛中野兽派的大色块绘画一时引起了人们的好奇心。但是，毕加索并没有受太多野兽派的影响，他更多的是受塞尚的影响；与重色彩的野兽派相比，他更注重事物的形态、结构和造型，强调画家对外界对象的主观态度。1906年至1907年，毕加索画中的人物逐渐变得粗大、笨重，与几何图形颇为接近。经过思想和实践上的准备，一种体现新的观点的绘画终于产生了。这就是毕加索1907年创作的名画《亚威农的少女》。它标志着立体主义的诞生，也是毕加索的又一个阶段。

立体派画家更加彻底地摆脱了对外部世界的依赖和模仿，使绘画从受传统绘画讲究透视法和投影的束缚，即人的肉眼的视觉限制中解放出来。这样，绘画所反映的就不是外部世界的一个感性的侧面，而是概念性的整体、多面体。现在，一幅画看上去，就很像是人绕着物体走一圈所看到的那个样子，画面上有的不仅限于肉眼看得见的部分，还有肉眼看不见的部分——借助于想象和理解才能认识的部分，这就是现在我们看毕加索的作品时，他的艺术给我们的深刻印象。

毕加索在“洗衣舫”的画室里创作出了立体主义方法的处女作，从1907年春开始构思，到最后完成，前后经历了4个多月的时间，共画了17张草图，最后定形的是一张纵横超过2米的油画。草图反映了这幅名画形成的过程，其中所显示的各个次要情节的逐渐消失颇能说明问题。在这幅反映妓院里发生的事情，原拟取名《罪恶的报酬》的画的第一稿中，共有7个人物，其中两个看来是嫖妓的水手，一个水手拿着一束花，坐在5个裸体女人中间；另一个水手从布幕后面走出来，手里拿着一个像是骷髅的东西，似乎是作为死亡的象征。在后来的几幅画稿中，水手和花束作为枝节被去掉了，画面上只剩下5个裸女。她们是妓女无疑，毕加索曾起名《亚威农的妓院》。

《亚威农的少女》体现了绘画的塑像化、装饰化和寓言性，尤其表现了非洲黑人雕塑的特点。这幅画能使人看起来具有立体感。

毕加索的这种画法从开初就遭到很多同行包括朋友的非议。他们的言论非常尖酸而苛刻：“过几天，他会在那幅画的后面上吊。毕加索看起来要变疯！”

但是，慢慢地，他的方法被人理解了。列维·斯泰因说：“现在，我知道你的用意是什么，你在努力绘画出第四度！”阿波利奈尔以其诗人的慧眼，似乎看出了更深刻的东西：“正如音乐是最纯粹的艺术那样，立体主义乃是最纯粹的绘画。”

毕加索和勃拉克共同创立的立体主义绘画的形成和发展过程，一般可分为两个时期：分析立体主义（1907-1911）和综合立体主义（1912-1914）。第一时期，重点是“破坏”对象，将自然形体分解为几何切面，而后互相交叠构成画面。第二时期，采用粘贴手法，将纸片等杂物贴在画布上构成作品，继而发展为抽象的色彩强烈的装饰画，并从绘画波及到雕塑、建筑、工艺美术学领域。

1913年，是毕加索一个具有重大意义的转折点，他在他的艺术中完成了结构探索的任务后，把注意力的重点从单纯的形的方面转向所有方面，前些年暂时忽略了的色彩变化，重新被提到研究日程上来。《坐着的女人》就是这方面的代表作。

1914年，所谓“杂物立体主义”进一步发展，画面上增加了更多的实物（如细纱、报纸、广告等），立体主义的综合性更加突出了。

第一次世界大战期间，西方艺术界特别是美术界失去了生命力，毕加

索眼见立体主义无法使整个画坛摆脱困境，遂将创作方法暂时转向现实主义的轨道，与坚持纯粹立体主义的勃拉克分道扬镳，进入立体主义与古典主义结合的新时期——“新古典主义”时期。代表作有《阳台》、《坐在安乐椅上的女人》、《蛋糕》、《丑角》等。这些作品风格朴素、简洁、清晰，表明立体主义的琴弦同样可以弹出现实主义的音调。

一战结束后及整个20世纪20年代，毕加索一方面采用写实的方法使绘画面向生活，创作了《母与子》连画、《两个裸妇》、《坐着的小丑》等笔触粗犷、结实、凝重，形象丰满厚实，渗透着人道主义精神的古典主义风格的杰作；另一方面，他也没有完全放弃立体主义的方法，捧出了《三个乐师》这帧令当时和以后的美术家大吃一惊的艺术精品。从1925年起，毕加索的绘画越采越多地表现出超现实主义的特征。剧烈动荡的社会生活，使毕加索对弗洛伊德的精神分析和潜意识理论发生了兴趣，开始在人物画中表现性冲动、爱欲、同性恋、恋兽症、梦幻、精神分裂，以及生与死等主题。《跳舞》就是毕加索进入这一创作阶段的代表作之一。这类作品还有《坐在安乐椅上穿内衣的女人》、《接吻》、《梦》等。

作为一个艺术家，毕加索始终关心着祖国和人民的命运。1937年4月26日，支持弗朗阿政权的德国法西斯空军出动多架飞机，狂轰滥炸巴斯克区一个毫无设防的小镇格尔尼卡。大屠杀持续了3个小时，共杀死1654人，近千人被炸伤。早已回国的毕加索闻知此事，义愤填膺，怒不可遏，当即提笔创作描绘该城被炸惨相的大型名画《格尔尼卡》。

这幅画用了毕加索半年的时间，于1937年下半年在巴黎国际博览会首展。这是一幅宽7.625米、高3.355米的巨幅油画，整个画面由黑、白、灰3种低沉的色调构成，被称为“惨绝人寰的战争综合图像”。

这幅表面上杂乱无章的画面，由两个主要层次的内容组成一个完整的统一体。画中4个妇女的形象十分醒目，其中3个表现了苦难和悲愤的主题：从着了火的房子里跳下的妇女，向上伸出双臂和脖子；下面一个妇女，半裸着身体，冲出屋子，仓皇逃难；画面左边是一个仰天哭号的母亲，怀里抱着被炸死的儿子。第四个女人从窗口伸出一只手臂，手里擎着一盏保险灯，它和邻近那只亮着的电灯，象征着真理之光，它是扑不灭的。人民的愤怒和不屈地反抗的主题，集中地体现在画面中的两个形象上面：一是画面下端那个倒下的战士，他的手中还紧紧地握着一

把断了的剑；另一个是居于画面中心位置的仰头嘶叫的马，许多评论家都对这一象征形象的意义给予高度评价。对左边那头公牛的解释则存在着分歧：有的认为象征对人民的苦难漠不关心的政府；有的认为象征人民，瞪着两只眼睛，准备袭击入侵者。

二战时期的毕加索避难到了法国南部一个叫安迪伯的小港。他创作了反映渔民生活的《安迪伯渔夜》，表达对祖国和故乡的思念之情。他还在沦陷中的巴黎，用自行车坐垫和手把组合成造型很美的《公牛头》，以表达自己忧郁但并不绝望的心情。

1944年，毕加索的政治思想也更加坚定了。经艾吕雅和阿拉贡介绍，毕加索加入了法国共产党。战后，他积极参加保卫和平的斗争，1950年，他为在伦敦召开的世界和平大会画《飞着的鸽子》。从此，毕加索的名字享誉世界，老幼皆知。

1965年以后，毕加索不再在公开场合露面，闭门谢客，但热爱作画的他并未停止他的艺术，直到，他在自己的画室里轰然倒下……

今天，毕加索的名画以上千万乃至上亿美元的标价拍卖出售。然而，它们的真正价值却是任何数额的纸币和黄金所不能衡量的，他的艺术精神更是永恒的。

9. “金融杀手”——乔治·索罗斯

1930年，乔治·索罗斯出生在匈牙利的首都布达佩斯。

1944年，欧洲各地的犹太社区大多已被纳粹扫平，乔治·索罗斯一家躲在布达佩斯的地窖之中，他们持有非犹太人的假身份证明。索罗斯称，1944年是他生活中最快乐的一段时光，他在生死危难中学会了生存的技巧，其中的两条经验对他此后的投机生涯很有帮助：第一是不要害怕冒险，第二是冒险时不要押上全部家当。

当时，英国的哲学家卡尔·波普在写两卷本的著作《开放社会及其敌人》。面对世界大战，波普较为抽象地指出，人类社会只有两种可能的命运，其一是成为“封闭社会”，每个人都被迫相信同样的事；其二是成为“开放社会”，有更多的自由与宽容，成员能免于民族之间的战争。尽管在开放社会中，相互冲突的信仰会给社会带来很大的压力，但必须承受，开放社会虽然不确定、不安定，但要优于封闭社会。

1947年秋天，17岁的索罗斯只身离开匈牙利，经由瑞士到达伦敦。1949年，索罗斯在伦敦经济学院学习经济学课程，虽然没有太多的收益，但他熟读《开放社会及其敌人》，还曾拿了几篇论文给在伦敦经济学院任教的波普看。波普本以为会有个西方世界的年轻人能够深刻理解他对开放社会及封闭社会的分析，但他知道索罗斯来自匈牙利后未免有些失望，因为在波普看来，那里正是个封闭社会。

1956年，26岁的索罗斯结束了他在伦敦一家银行的工作，揣着5000美元来到美国华尔街，先后做过套利交易员和金融分析师。1969年，索罗斯与杰姆·罗杰斯合伙以25万美元起家创立了“双鹰基金”，专门经营证券的投资与管理。1979年，他把“双鹰基金”更名为“量子基金”，以纪念德国物理学家海森伯。海森伯发现了量子物理中的“测不准原理”，而索罗斯对国际金融市场一个最基本的看法就是“测不准”。这位曾苦苦研读哲学，想当个大知识分子的商人，认为在金融市场中毫无理性可言。

70年代后期，索罗斯的基金操作得十分出色。他说：“我和金融融为一体，它因我而生，我和它生活在一起，睡在一起，它是我的情妇。”有了这样的情人，索罗斯的婚姻自然就出现了裂痕。1978年，他与妻子分居，与孩子的关系也日趋冷淡。

1980年，他最初的合伙人杰姆·罗杰斯离开了“量子基金”，骑着摩托车去周游世界。他带走了公司20%的股份，价值1400万美元。索罗斯80%的股份价值为5600万美元。

索罗斯由此创立了他的第一家慈善基金会。事实上，早在1962年，他没有多少钱的时候，他就在他的《意识的负担》中说，人不一定更注重拥有物质，而不重视拥有精神、艺术和道德的价值，但所有的价值都可以简化为货币条件。他相信市场机能的原则可以延伸至极为广泛的领域，如艺术、政治、社会生活、性和宗教。

狙击英镑

1992年9月，索罗斯对英镑的狙击成为国际金融投机领域的传奇。9月15日下午5时许，索罗斯坐在曼哈顿中区一栋俯瞰中央公园的摩天大楼的33层办公室里，他在一周之内调动了100亿美元，赌英镑下跌。他的专用办公室外面是员工办公室，那里贴着一幅用计算机打出来的条幅：

“我生而贫穷，但不会穷死。”索罗斯来到办公室，只是为了感受一下这场金融史上最大的一次赌博的气氛。随后，他回到他在纽约第五大街的寓所，吃了一顿简单的晚饭之后，就上床休息。

早在1990年英国加入欧洲汇率机制（简称ERM）之时，索罗斯就在等待。在他看来，英国犯了一个错误，因为ERM要求成员国的货币必须盯住德国马克。索罗斯认为，当时英国的经济并不强劲，加入ERM，就等于把自己和西欧最强的经济体——统一后的德国联结在一起了，英国将为此付出代价。1992年，英国经济状况越来越糟，失业率上升，通货膨胀加剧。英国首相梅杰在格拉斯哥对苏格兰英国工业总会演讲时说：“软弱的选择、贬值论者的选择、助长通货膨胀的选择，在我看，是在此刻背叛我们的未来。我可以十分明白地告诉你们，那不是政府的政策。”

应该说，正是梅杰政府的决策给索罗斯提供了好机会。他在1988年已经把基金会的大部分工作，交给年轻有为的斯坦利·杜肯米勒管理。杜肯米勒针对英国财政的漏洞，想建一个30亿到40亿美元的放空英镑的仓位，而索罗斯的建议是将整个仓位建在100亿美元左右。这是“量子基金”全部资本的一倍半，意味着索罗斯要借30亿美元来一场大赌博。

9月16日，英国金融界将之称为“黑色星期三”，财务大臣拉蒙特在一天内两次宣布提高利率。但对索罗斯来说，那个星期三是阳光明媚的。美国东部时间早上7点，杜肯米勒打电话叫醒了睡梦中的索罗斯：“乔治，你刚赚了9.58亿美元。”后来的事实表明，索罗斯在那个“黑色星期三”开始发生的种种事情中赚了将近20亿美元，其中10亿来自英镑，另有10亿来自意大利里拉的动荡和东京股票市场。整个市场卖出英镑的投机行为击败了英格兰银行，索罗斯是其中一股较大的力量。

在1992年9月的传奇中，索罗斯赚到的钱等于从每个英国人手中拿走了12.5英镑，但对大部分英国人来说，他是个传奇英雄。英国民众以典型的英国式作风说：“他真行，如果他因为我们政府的愚蠢而赚了10亿美元，那他一定很聪明能干。”

金钱与政治

“财富有如蘑菇，长在阴暗之处”，但索罗斯并不理会这一点。自1992年狙击英镑后，他不可避免地成为了公众人物。

1992年12月，一位电视记者采访索罗斯：“你投资于黄金，大家都认为该投资黄金，你写文章质疑德国马克，马克的汇价就下跌；你投资伦敦的房地产，那里的房地产就被看好。一个人应该具有这么大的力量吗？”

事实上，索罗斯正是想通过金钱来推广他的社会理念。从1980年起，索罗斯开始给东欧异议分子以金钱资助。1984年，他以每年捐助300万美元的规模，在匈牙利成立了一个基金会，进行文化教育活动。索罗斯选择了米可洛思·瓦萨赫利担任匈牙利基金会的总裁。瓦萨赫利是1956年匈牙利动乱之时该国总理的新闻发言人，苏联入主匈牙利后，瓦萨赫利被逐出共产党，判刑5年。

20世纪80年代后期，索罗斯试图与英国首相撒切尔夫人会面，以讨论一项援助苏联的计划。他将这个设想中的计划命名为“撒切尔计划”。遗憾的是，撒切尔夫人直到下台之后才与索罗斯通过一次电话。1989年，索罗斯又想与美国总统布什谈一谈应付苏联的新策略，虽然他要见一见戈尔巴乔夫的想法未能如愿，但他还是用1亿美元建立了国际科学基金会，向俄罗斯的科学家提供帮助，使3万多名科学家每人能拿到500美元的救助。

索罗斯资助欧洲的行为赢得了“马歇尔计划”的赞誉。以1996年为例，他向俄罗斯捐助了约5800万美元，而美国政府的经济援助为1亿美元。该年，包括俄罗斯在内，索罗斯共向10个东欧及中欧国家捐助了1.5亿美元以上，其中，他个人对匈牙利等3个国家的资助超过了美国政府给予那些国家的经济援助。

在东欧用金钱推动其“开放社会”理念的同时，索罗斯也希望能把美国变成一个更美好的地方。1996年，他花费100万美元，用以说服加利福尼亚的选民同意医生可以在给吸毒者的处方中开出大麻，以减轻他们的痛苦；他还打算在5年之内为一个毒品政策研究小组提供1500万美元的经费，来反对美国现行的“反毒品战”。他对美国有160万名囚犯的事实也颇为不满，因此用500万美元建立了一家研究犯罪文化的中心。他对美国每年死掉不少人的状况不满意，于是花2500万美元资助一个死亡研究中心，力求加大临终关怀的力量和减少新生儿夭亡的情况。他对美国的移民政策同样也不满意，因而捐出5000万美元的经费帮助移民获得美国国籍。后来，他索性在巴尔的摩成立了一间办公室，拿出2500万美元

的经费来看一看他还能对美国的哪一种现状表示不满。

不过，身为犹太人，他未向以色列提供过捐助。

东南亚金融风暴

索罗斯令全世界老儒皆知的原因，恐怕源于世纪之末的那一场“金融风暴”。

泰国的首都曼谷在17世纪时还是一个不大的渔村，然而随着时代的发展，世纪之末它已经成为一个美丽多姿的现代化大都市，高楼林立，车水马龙，一派蒸蒸日上的景象。

起初，随着香港地区回归中国的日期不断临近，泰国政府的高级官员有点按捺不住内心的喜悦，言谈举止之间透露着大捞一把的得意之色。中国要收回香港，那么亚洲金融中心的地位恐怕就非曼谷莫属了。

一夜之间，泰国政府宣布给以往加以管制的金融松绑，泰国货币泰铢紧紧追随美元。

泰国货币汇率稳定！

外国投资大量进入泰国！

泰国的企业界陶醉了，金融界陶醉了，人们陶醉了！

然而，就在泰国人做着美梦，满怀喜悦之时，一只巨大而又无形的手伸了过来……

自1997年初，在泰国的金融炒作者就感到一种不祥之兆，但谁也说不清楚究竟是怎么一回事，只是感觉到心中有着莫名的恐慌。一些人悄悄地退缩了，但是，更多的人仍在为泰国经济祝福。

2月初，一股浪潮涌了过来，引起了金融界少许的震动，在股市交易场所，一直被看好的泰国货币泰铢转眼成了抛售的对象。时光流逝，泰国竟破天荒地出现了几家金融机构相互挤提的事件。

善于安慰自己的泰国人很快渡过了难关，尽管被证明这只是心理上的。

5月中旬，泰国金融市场上险象环生。官员们歇斯底里，惊恐万状，他们看到的是最可怕的幻影：国际外汇投机资金在一股无形力量的驱使下，再度对泰铢发起了冲击。他们就像一支军队，号令统一，大量抛空泰铢，企图迫使泰国货币贬值，以从中牟取巨额利润。

5月14日和15日两天，泰铢兑美元汇率大幅下跌，泰国股票指数由

年初的1200余点狂泄至551点。泰国全国上下顿时乱成一片，虽然泰国中央银行在新加坡等国家和地区金融机构的全力配合下，对外汇市场进行联合干预，使泰铢汇率暂时稳定了下来，但泰国经济已遭受重创，外汇储备大幅下降。

善良的人们终于松了一口气，想当然地认为暴风雨已经过去，重建家园的时候到了。

然而，货币金融危机给泰国带来的伤痛毕竟一时难以治愈。政府官员的心里又在盘算着新的大跃进，他们不愿白白错过在他们看来是千载难逢的良机。在国内经济形势难以迅速扭转的情况下，为减轻维持泰铢汇率的沉重负担，刺激泰国式的外向型经济，泰国政府又连出新招。

7月2日，泰国宣布，改变维系了13年的主要与美元挂钩的一揽子货币联系汇率制，对泰铢实行有管理的浮动汇率制。

消息一经传出，国际金融界顿时又是一阵骚动，在大洋彼岸，弹冠相庆者众。当日泰铢对美元汇率即下跌18%。在实行浮动汇率制后的一个多月里，泰铢对美元汇率一直呈现跌势，大有一蹶不振之势。

泰国经济已危若累卵，急得直如热锅之蚁的泰国中央银行，手忙脚乱地分别在7月14日、23日和24日当泰铢汇率跌至1美元兑29.75、32.50和32.63铢的紧要关头时，对市场进行了最后孤注一掷的干预。

泰铢汇率跌至32铢的水平，就意味着泰铢贬值25%。

当泰国人一大早醒来才发现，他们在一天之内居然变穷了许多，货币泰铢眨眼间就失去了1/5的国际购买力。许多人失声痛哭，一些人甚至就此归西。

人们惊恐地瞪大了眼睛，隐约感觉到正有一只看不见摸不着的手在主宰着他们的命运：投机活动使泰国金融业在大约300亿美元坏账的重压下苦苦挣扎，泰国中央银行曾融资150亿美元的巨款，试图力挽狂澜，将泰国的这条根留住，不料却被那只黑手卷走了40亿美元。泰国人无不谈此色变，形容如同刮了一场热带风暴，剧烈波动牵动了所有人的心。

曼谷的夕隆大街号称泰国的“华尔街”，近1公里的大街两旁，银行大楼连成一片，曼谷、亚洲、大城、泰京等泰国银行大厦前的喷泉哗哗地射出水花，象征着昔日的荣华富贵、滚滚财源。尽管这些大厦外观无甚变化，但纽约标准普尔评级公司正发出类似于讣告的文告，将泰国8家大金融企业列入因呆账而需要特别观察的公司名单，这等于宣判了这些

机构“死缓”。泰国政府不得已，宣布暂时关闭50多家金融机构。

泰国货币一泻千里，吓坏了全国所有的民众，仿佛世界末日就要来临。全国各地的银行门前都排起了长队，人们将能提走的财物全部提走。各大商店、网点的门厅被如潮水般涌来的购物者塞得水泄不通，人们在利用手中的货币抢购所能买到的一切东西，从大米到洗衣粉，从手纸到妇女的内裤。

泰币大幅贬值犹如巨石击水，在整个东南亚外汇市场掀起了滔天巨浪，而那只贪得无厌的巨手又相继把其他国家的货币套作投机的对象。这就像是一起有预谋的集体屠杀事件，当一个人被击倒后，很快就会轮上第二个、第三个……

于是，菲律宾比索、印尼卢比（即印尼盾）和马来西亚林吉特相继在7月11日以后实行浮动汇率制，心惊胆战地等待着可能落下的那一只黑色巨掌。甚至连一向坚挺的新加坡元和港币也未能幸免，各国货币一路下滑，兑美元比率纷纷创出近年来的最低点。

8月11日，泰国政府决定接受由国际货币基金组织发起的紧急救援计划，取消双重外汇市场，不料这一消息再度对东南亚各国货币形成了新的冲击。

由于印尼卢比汇率过去一直被高估，因而自7月中旬以来，总是受到某种神秘投机资金的冲击。尽管在7月11日，印尼政府宣布放宽卢比汇率，允许波动幅度至12%，但仍未能摆脱外界投机浪潮的冲击。8月14日，印尼中央银行不得已宣布取消卢比汇率的波动幅度限制，允许卢比自由浮动。这一来，卢比汇率如同开闸之水，从前一天的1美元兑2637.5卢比狂泄至2787.5卢比，15日再跌至1美元兑2960卢比的历史最低点。

受印尼卢比大幅下跌的影响，马来西亚林吉特在14日即从1美元兑2.5林吉特下跌至2.765林吉特，15日再跌至2.825林吉特的低迷之点。

同时，印尼和马来西亚股市连续下跌，印尼中央银行采取了提高短期利率的措施来支持卢比汇价。15日，港元兑汇率再度扯高至1美元兑7.75港元的心理关口，隔夜同业拆息升高到9厘，一个月拆息最高至9.5厘。香港股市15日收市急跌400.83点，跌至16006点。

截止到8月中下旬，菲律宾比索已贬值11%，印尼卢比贬值8%，马来西亚林吉特贬值5%，新加坡元贬值1.5%，港币汇率一度跌至1美元兑7.7520港元的低点。各国损失的财富累计达数百亿美元之巨。

那么，究竟谁是那只黑手呢？

东南亚人愤怒了，马哈蒂尔愤怒了。

1997年7月26日，马来西亚总理马哈蒂尔在研究有关东盟与美国就地区安全问题进行讲座一事的会议之外，指名道姓地诅咒着一个人的名字——乔治·索罗斯。

马哈蒂尔厉声责骂这名美国人暗中操纵了东南亚的金融危机，从而使当地的货币贬值，其目的是要对东南亚国家进行惩罚。因为这些国家已将由军政府领导的缅甸接纳为东盟成员国。

乔治·索罗斯终于站出来说话了。

7月25日，索罗斯承认，他曾试图说服马来西亚和泰国不要让缅甸加入东盟，但是否认通过操纵货币投机对这些国家施压，并说“我们不可能把缅甸的自由的事业作为货币投机的借口”。

9月21日，在世界银行另一场题为“向全球性开放社会迈进”的研讨会上，索罗斯再次反唇相讥，说马哈蒂尔关于禁止货币买卖的言论不值得认真考虑。近两个月来，他并没有参与抛售林吉特，反而有所买进，所以他不像是有些人想象的那样能左右市场。他列举了一系列经济数据来说明林吉特下跌有其必然的原因，马哈蒂尔及其政府要对此负责。

似乎是要印证索罗斯的观点，9月22日，马来西亚林吉特兑美元的汇率跌至有史以来的最低点。业内人士评价，这是由马哈蒂尔在世界银行会议上的演讲引起的。同样面临危机，泰国和菲律宾的沉默反而使投资者能恢复信心，口舌之争对马来西亚的经济并无好处。索罗斯的态度实际上已经比马哈蒂尔更能影响马来西亚的经济。

据估计，在夏天的“泰铢保卫战”中，泰国的外汇储备损失了150亿美元，而马哈蒂尔大动肝火的原因在于这场金融风暴“使马来西亚的经济状况倒退了10年”。

就像一场不见硝烟的战争，失利者检点损失，获益者指点江山。在经济领域的战争中，没有飞机、导弹和坦克，交战的是货币；没有领土的概念，但也有“侵略者”和“保卫者”的较量。如果没有意识形态掺杂其中，那么索罗斯玩的不过是一场数额较大的游戏。这场金融风暴的余波一直延续到世纪之末，也算是人们在跨入新世纪之前，接受的一次惊心动魄的洗礼。

索罗斯的哲学

美国记者罗伯特·斯莱特曾写过一本书，叫《索罗斯投资的24个秘诀》，但由索罗斯自己来说，24个秘诀未免多了些。他说他的真正秘诀是“沉迷于混乱状态，了解金融市场的革命性过程”。

索罗斯曾把自己的投资理论写成一本书，这本书有一个诱人的名字叫《金融炼金术》。他在书中阐述了他关于国际金融市场的“反射理论”和“盛衰理论”。简而言之，他认为参与市场者的知觉已影响了他们参与的市场，市场的动向又影响他们的知觉，因此他们无法得到关于市场的完整的知识。但市场有自我强化的本领，繁盛之中有衰落的前奏。遗憾的是没多少人能说自己读懂了那本书，就连一些与索罗斯共事多年的金融专家也称该书不知所云。但这本书的命运比索罗斯尚未完成的哲学著作《意识的负担》要幸运许多，索罗斯说他在写《意识的负担》时看不懂自己前一天都写了些什么，好歹《金融炼金术》至少还有作者本人明白。

但哲学并不是不知所云毫无用途的废话，索罗斯的基本哲学概念是：

（1）金融世界不稳定、乱成一团，这与许多人想的不一样。主宰金融市场的是大众投资者的心理，即群众本能，找出群众何时以及如何拥向某种股票、货币或商品背后，这样成功的投资人就能抢到先机。

（2）以索罗斯看来，投机者的一窝蜂行为并不能用经济学中的价格供求论去解释。市场往往受到群体情绪的冲击，时上时下。在现实世界中，买卖的决定取决于人们抱有怎样的预期。

（3）凡事总有盛极则衰或否极泰来的时候，狂涨之后就是狂跌，狂跌则孕育着大涨。要想从中获利，重要的不仅仅是认识到形势的转变不可避免，还在于找出这个转折点。

（4）一旦你获悉市场正在想些什么，就往反方向跳跃，赌出乎意料的事件发生。

Talmūdī 塔木德智慧全集

据《福布斯》杂志报道，只占世界人口0.3%的犹太民族，却占世界前400名亿万富豪中的15%、共计60人。犹太人凭借独特的经营技巧和众多富甲天下的商贾，摘取了“世界第一商人”的桂冠。美国前400个富豪家族中，犹太人占了23%。如果仅限于前40人，实际上有40%是犹太人。犹太人获得诺贝尔奖的人数超过240人，是世界各民族平均数的28倍。其中，获得诺贝尔奖的科学家有17%是犹太人。世界10大哲学家中，有8人就是犹太人……

上架建议：成功励志

ISBN 978-7-5609-8795-8



9 787560 987958 >

定价：35.00元